บทที่ 4

ผลการศึกษาและการอภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง “การพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ : ศึกษากรณีศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์” ผู้ศึกษาขอเสนอผลการศึกษาด้วยการบรรยายประกอบตาราง โดยแบ่งเป็น 6ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของประชากรที่ศึกษา

ส่วนที่ 2 ปัจจัยเกื้อหนุนความเข้มแข็ง

ส่วนที่ 3 ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ส่วนที่ 4 การเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ส่วนที่ 5 ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ผลการศึกษานำเสนอรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของประชากรที่ศึกษา

การศึกษาข้อมูลทั่วไปของประชากรที่ศึกษา ได้ศึกษาจากสมาชิกกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกทั้งหมด 6 กลุ่ม แต่ละกลุ่มมีสมาชิกกลุ่ม ๆ ละ 20 คน รวม 120 คน ซึ่งถูกคัดเลือกมาจากโครงการส่งเสริมเครือข่ายผู้ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านอาชีพ ทั้งนี้กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเป็นหนึ่งในโครงการฯ ประกอบด้วย กลุ่มอาชีพเสื่อกกถาวร อำเภอเฉลิมพระเกียรติ กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย อำเภอโนนดินแดง กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข อำเภอเฉลิมพระเกียรติ กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้า อำเภอพุทไธสง กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ อำเภอประคำ และกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ปรากฏผลการศึกษาดังนี้

1. เพศ อายุและสถานภาพสมรส

ประชากรที่ศึกษาในครั้งนี้คือ สมาชิกกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่ได้รับการสนับสนุนการประกอบอาชีพจากศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์ จากการศึกษาพบว่าทั้งหมดร้อยละ 100 เป็นเพศหญิง ไม่พบเพศชายที่เป็นสมาชิกทอเสื่อกก ส่วนใหญ่ร้อยละ 58.3 อายุอยู่ในช่วงระหว่าง 41-60 ปี รองลงมาร้อยละ 20.0 มีอายุ 60 ปีขึ้นไป เพียงร้อยละ 5.8 ที่สมาชิกกลุ่มอาชีพอายุต่ำกว่า 20 ปี ส่วนสถานภาพสมรส พบว่าสมาชิกกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ร้อยละ 70.8 สมรสแล้วอยู่ด้วยกัน รองลงมาร้อยละ 14.2 เป็นหม้าย และเพียงร้อยละ 2.5 ที่หย่าร้างกัน และสมาชิกกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกร้อยละ 82.5 มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา รองลงมาร้อยละ 14.2 มีการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษา เพียงร้อยละ 1.7 มีการศึกษาอยู่ในระดับ ปวช./ปวส. และระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4.1
คุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ จำแนกตามเพศ
อายุ สถานภาพสมรส และระดับการศึกษา

เพศ อายุ และสถานภาพสมรส	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	120	100.0
ชาย	0	0
รวม	120	100.0
อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	7	5.8
21-40 ปี	19	15.8
41-60 ปี	70	58.3
อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป	24	20.0
รวม	120	100.0

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

เพศ อายุ และสถานภาพสมรส	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สถานภาพสมรส		
โสด	15	12.5
สมรส	85	70.8
หย่า	3	2.5
หม้าย	17	14.2
รวม	120	100.0
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	99	82.5
มัธยมศึกษา	17	14.2
ปวช./ปวส.	2	1.7
ปริญญาตรี	2	1.7
รวม	120	100.0

2. อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มและอาชีพหลักของคู่สมรส

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ มีอาชีพหลัก (ก่อนที่จะเข้ามารวมกลุ่ม) ร้อยละ 87.5 ประกอบอาชีพเกษตรกรรม รองลงมาร้อยละ 8.3 ประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป ร้อยละ 1.7 ที่มีอาชีพอื่น ๆ คือ ไม่ได้ประกอบอาชีพ ส่วนอาชีพรัฐวิสาหกิจ ธุรกิจส่วนตัวและรับราชการคิดเป็นร้อยละ 0 คือสมาชิกกลุ่มอาชีพไม่ได้ประกอบอาชีพดังกล่าว สำหรับอาชีพหลักของคู่สมรสส่วนใหญ่ร้อยละ 55.8 ประกอบอาชีพเกษตรกรรม รองลงมาร้อยละ 29.2 เป็นอื่น ๆ คือ สมาชิกกลุ่มเป็นโสดไม่มีข้อมูลอาชีพของคู่สมรส ร้อยละ 13.3 ประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป มีร้อยละ 0.8 ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวและรับราชการ

ตารางที่ 4.2
คุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ จำแนกตามอาชีพหลัก
ของสมาชิกกลุ่มและอาชีพหลักของคู่สมรส

อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มและ อาชีพหลักของคู่สมรส	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่ม		
เกษตรกรรม	105	82.5
รับจ้างทั่วไป	10	8.3
ค้าขาย	3	2.5
รัฐวิสาหกิจ	0	0
ธุรกิจส่วนตัว	0	0
รับราชการ	0	0
อื่น ๆ	2	1.7
รวม	120	100.0
อาชีพหลักของคู่สมรส		
เกษตรกรรม	67	55.8
รับจ้างทั่วไป	16	13.3
ธุรกิจส่วนตัว	1	0.8
รับราชการ	1	0.8
ค้าขาย	0	0
รัฐวิสาหกิจ	0	0
อื่น ๆ	35	29.2
รวม	120	100.0

3. รายได้ที่ได้รับต่อเดือน และ อาชีพเสริม/รายได้เสริม

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพร้อยละ 49.2 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 3,000 บาท มากที่สุด รองลงมาร้อยละ 30.8 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 3,001-6,000 บาท และน้อยที่สุดร้อยละ 1.7 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 15,000 บาทขึ้นไป สำหรับอาชีพเสริม/รายได้

เสริมของสมาชิกกลุ่มอาชีพมากกว่าครึ่ง (ร้อยละ 72.5) มีอาชีพเสริมด้วยการประกอบอาชีพ เช่น ทอผ้าไหม ทอเสื่อกก จักรสาน เลี้ยงสัตว์ และค้าขาย ซึ่งสมาชิกเกือบทั้งหมดมีรายได้เสริมต่อเดือนไม่เกิน 2,000 บาท โดยเฉลี่ยมีรายได้เสริมต่อเดือนประมาณ 1,500 บาท

ตารางที่ 4.3
คุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ จำแนกตามรายได้ที่ได้รับต่อเดือน และอาชีพเสริม/รายได้เสริม

รายได้ และอาชีพเสริม/รายได้เสริม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รายได้ที่ได้รับต่อเดือน		
ต่ำกว่า 3,000 บาท	59	49.2
3,001-6,000 บาท	37	30.8
6,001-9,000 บาท	4	3.3
9,001-12,000 บาท	13	10.8
12,001-15,000 บาท	5	4.2
15,000 บาทขึ้นไป	2	1.7
รวม	120	100.0
อาชีพเสริม/รายได้เสริม		
มี	87	72.5
ไม่มี	33	27.5
รวม	120	100.0

4. ความเพียงพอของรายได้และรายจ่ายหลัก

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพร้อยละ 44.2 มีรายได้พอกินพอใช้ไม่เหลือเก็บมากที่สุด รองลงมาร้อยละ 29.2 มีรายได้พอกินพอใช้มีเหลือเก็บ ร้อยละ 21.7 มีรายได้ไม่พอใช้มีหนี้สิน มีเพียงร้อยละ 5.0 ที่มีรายได้ไม่พอใช้ สำหรับรายจ่ายหลักส่วนใหญ่ร้อยละ 56.7 เป็นการกู้เงินลงทุนประกอบอาชีพ รองลงมาร้อยละ 19.2 เป็นค่าวัสดุอุปกรณ์เกี่ยวกับอาชีพ ร้อยละ 9.2 เป็นค่าใช้จ่ายการศึกษาบุตร และเพียงร้อยละ 3.3 ที่มีรายจ่ายหลักด้านอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว

ตารางที่ 4.4
คุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ จำแนกตามความเพียงพอ
ของรายได้ และรายจ่ายของสมาชิกกลุ่ม

ความเพียงพอของรายได้ และรายจ่ายหลัก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ความเพียงพอของรายได้		
พอกินพอใช้มีเหลือเก็บ	35	29.2
พอกินพอใช้ไม่เหลือเก็บ	53	44.2
ไม่พอใช้	6	5.0
ไม่พอใช้มีหนี้สิน	26	21.7
รวม	120	100.0
รายจ่ายหลัก		
กู้เงินลงทุนประกอบอาชีพ	68	56.7
ค่าวัสดุอุปกรณ์เกี่ยวกับอาชีพ	23	19.2
ค่ารักษาพยาบาลสมาชิกในครอบครัว	14	11.7
ค่าใช้จ่ายการศึกษาบุตร	11	9.2
อื่น ๆ	4	3.3
รวม	120	100.0

5. ตำแหน่งและระยะเวลาในการเป็นสมาชิกกลุ่ม

สมาชิกกลุ่มอาชีพร้อยละ 77.5 เป็นสมาชิกกลุ่ม ที่เหลือเป็นกรรมการ ประธาน รองประธาน เลขานุการกลุ่ม เหรัญญิกของกลุ่มตามลำดับ สำหรับระยะเวลาที่สมาชิกเข้าร่วมกลุ่ม ส่วนใหญ่ร้อยละ 59.2 เป็นสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มมาระยะเวลาต่ำกว่า 6 เดือน-1 ปี รองลงมา ร้อยละ 23.3 เป็นสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มมาระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป-ต่ำกว่า 2 ปี ร้อยละ 9.2 เป็นสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มมาระยะเวลา 2 ปีขึ้นไป-ต่ำกว่า 3 ปี มีเพียงร้อยละ 8.3 ที่เป็นสมาชิก 3 ปีขึ้นไป

ตารางที่ 4.5
คุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ จำแนกตามตำแหน่ง
และระยะเวลาในการเป็นสมาชิกกลุ่ม

ตำแหน่งและระยะเวลาในการเป็นสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตำแหน่ง		
ประธานกลุ่ม	6	5.0
รองประธานกลุ่ม	6	5.0
สมาชิกกลุ่ม	93	77.5
เลขานุการกลุ่ม	4	3.3
เหรัญญิกกลุ่ม	4	3.3
กรรมการกลุ่ม	7	5.8
รวม	120	100.0
ระยะเวลาในการเป็นสมาชิกกลุ่ม		
ต่ำกว่า 6 เดือน-1 ปี	71	59.2
1 ปีขึ้นไป-ต่ำกว่า 2 ปี	28	23.3
2 ปีขึ้นไป-ต่ำกว่า 3 ปี	11	9.2
3 ปีขึ้นไป	10	8.3
รวม	120	100.0

6. เหตุผลของสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่ม

จากการศึกษาพบว่าเหตุผลที่สมาชิกเข้าร่วมกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 62.5 คือเพื่อต้องการสร้างอาชีพ/รายได้ รองลงมาร้อยละ 17.5 ต้องการเพิ่มความรู้ประสบการณ์ ร้อยละ 13.3 ต้องการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ มีเพียงร้อยละ 2.5 ที่ต้องการให้ชุมชนเข้มแข็ง

ตารางที่ 4.6
คุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ จำแนกตาม
เหตุผลของสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่ม

เหตุผลของสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่ม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สร้างอาชีพ/รายได้	75	62.5
เพิ่มความรู้ประสบการณ์	21	17.5
ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์	16	13.3
สร้างชื่อเสียงให้ชุมชน	5	4.2
ชุมชนเข้มแข็ง	3	2.5
รวม	120	100.0

7. การเข้าร่วมประชุมกลุ่ม (ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา)

ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมาสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 79.2 เข้าร่วมประชุมกลุ่มทุกครั้ง รองลงมาร้อยละ 12.5 ขาดการเข้าร่วมประชุม 1 ครั้ง ร้อยละ 8.3 ขาดการเข้าร่วมประชุม 2 ครั้ง และไม่มีสมาชิกคนใดไม่เคยเข้าร่วมประชุม

ตารางที่ 4.7
จำนวน และร้อยละของคุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพ
จำแนกตามการเข้าร่วมประชุมกลุ่ม

การเข้าร่วมประชุมกลุ่ม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
การเข้าร่วมประชุม		
เข้าร่วมประชุมทุกครั้ง	95	79.2
ขาดการเข้าร่วมประชุม 1 ครั้ง	15	12.5
ขาดการเข้าร่วมประชุม 2 ครั้ง	10	8.3
ไม่เคยเข้าร่วมประชุม	0	0
รวม	120	100.0

ส่วนที่ 2 ปัจจัยเกื้อหนุนความเข้มแข็ง

ปัจจัยเกื้อหนุนความเข้มแข็ง หมายถึง สิ่งที่เกื้อหนุนให้กลุ่มอาชีพดำเนินการไปได้อย่างเข้มแข็ง ซึ่งประกอบด้วย ภาวะผู้นำ การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การบริหารงานกลุ่ม บทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก การตลาด บทบาทของหน่วยงานของรัฐ (ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์)

ภาวะผู้นำ

ผู้ศึกษาได้กำหนดข้อคำถามเพื่อให้ทราบ ถึงภาวะผู้นำของผู้นำกลุ่ม ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้นำของกลุ่มมีภาวะผู้นำ คือสมาชิกกลุ่มยอมรับและเชื่อฟังผู้นำ มีความรู้ทักษะด้านอาชีพและนำความรู้ทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้ ซึ่งสมาชิกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 97.5 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มเกิดจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มอาชีพ และผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการลงคะแนน, ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกันรองลงมาร้อยละ 84.2 ผู้นำกลุ่มกระตุ้นความรู้ทักษะด้านอาชีพทอเสื่อกกและแปรรูปผลิตภัณฑ์และนำความรู้ทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้ และน้อยที่สุดร้อยละ 69.2 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์ หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ

ตารางที่ 4.8

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อภาวะผู้นำของผู้นำ

ภาวะผู้นำ	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
ผู้นำกลุ่มเกิดจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มอาชีพ	97.5 (117)	2.5 (3)
ผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการลงคะแนน,ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน	97.5 (117)	2.5 (3)

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

ภาวะผู้นำ	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
ผู้นำกลุ่มมีความรู้ทักษะด้านอาชีพทอเสื่อกกและแปรรูปผลิตภัณฑ์และนำความรู้ทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้	84.2 (101)	15.8 (19)
ผู้นำกลุ่มมีการนัดพบเพื่อพูดคุย/ประชุมกับสมาชิกกลุ่มอาชีพอย่างสม่ำเสมอ	75.0 (90)	25.0 (30)
ผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์, หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ	69.2 (83)	30.8 (37)

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อภาวะผู้นำของผู้นำ

จากตารางที่ 4.9 ผู้ศึกษาได้ศึกษาการเปรียบเทียบทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อภาวะผู้นำของผู้นำ แต่ละกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มอาชีพกลุ่มที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มเกิดจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มอาชีพ ผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการลงคะแนน, ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน กลุ่มมีผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ รองลงมาร้อยละ 85.0 ผู้นำกลุ่มมีความรู้ทักษะด้านอาชีพทอเสื่อกกและแปรรูปผลิตภัณฑ์สามารถนำความรู้และทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้ เพียงร้อยละ 65.0 ผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์, หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มอาชีพกลุ่มที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้า สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการ ลงคะแนน ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน เพียงร้อยละ 60.0 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์ หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มอาชีพกลุ่ม 3 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกถนนหัก สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 ให้ความเห็นว่า ผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการ ลงคะแนน ยกมือ

แสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน เพียงร้อยละ 65.0 ที่เห็นว่าผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์ หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มอาชีพกลุ่ม 4 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 ให้ความเห็นว่า ผู้นำกลุ่มเกิดจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มอาชีพ เพียงร้อยละ 65.0 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์ หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มอาชีพกลุ่ม 5 กลุ่มอาชีพบ้านกรวด สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการ ลงคะแนน ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน เพียงร้อยละ 55.0 ที่เห็นว่าผู้นำกลุ่มมีการนัดพบเพื่อพูดคุย/ประชุมกับสมาชิกกลุ่มอาชีพอย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 6 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 ให้ความเห็นว่าผู้นำกลุ่มเกิดจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มอาชีพ ผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพผู้นำกลุ่มมีความรู้ทักษะด้านอาชีพทอเสื่อกกและแปรรูปผลิตภัณฑ์ผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการ ลงคะแนน ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน ผู้นำกลุ่มมีการนัดพบเพื่อพูดคุย/ประชุมกับสมาชิกกลุ่มอาชีพ และน้อยที่สุดร้อยละ 80.0 เห็นว่าผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์ หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ

แสดงให้เห็นว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อภาวะผู้นำ พบว่า กลุ่มที่ 3 และกลุ่มที่ 5 สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 70.0 และร้อยละ 55.0 เห็นว่า ผู้นำกลุ่มมีการนัดพบเพื่อพูดคุย/ประชุมกับสมาชิกกลุ่มอาชีพอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นทัศนะในด้านการนัดพบเพื่อพูดคุย/ประชุมที่ต่ำกว่ากลุ่มที่ 1, 2, 4 และ 6

ตารางที่ 4.9

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อภาวะผู้นำของผู้นำ

ภาวะผู้นำ	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ผู้นำกลุ่มมีความรู้ทักษะด้านอาชีพทอเสื่อกกและแปรรูปผลิตภัณฑ์ สามารถนำความรู้และทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้	85.0 (17)	15.0 (3)	80.0 (16)	20.0 (4)	85.0 (17)	15.0 (3)	70.0 (14)	30.0 (6)	85.0 (17)	15.0 (3)	100.0 (20)	-
ผู้นำกลุ่มมีการนัดพบเพื่อพูดคุย/ประชุมกับสมาชิกกลุ่มอาชีพอย่างสม่ำเสมอ	80.0 (16)	20.0 (4)	85.0 (17)	15.0 (3)	70.0 (14)	30.0 (6)	80.0 (16)	20.0 (4)	55.0 (11)	45.0 (9)	80.0 (16)	20.0 (4)
ผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มอาชีพแสดงความคิดเห็นด้วยการ ลงคะแนน, ยกมือแสดงความคิดเห็นทุกครั้งที่มีการนัดพบ/ประชุมกัน	100.0 (20)	-	100.0	-	95.0 (19)	5.0 (1)	95.0 (19)	5.0 (1)	95.0 (19)	5.0 (1)	100.0 (20)	-
ผู้นำกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่อยู่คนละอำเภอทางโทรศัพท์, หนังสือ ฯลฯ อย่างสม่ำเสมอ	65.0 (13)	35.0 (7)	60.0 (12)	40.0 (8)	65.0 (13)	35.0 (7)	65.0 (13)	35.0 (7)	80.0 (16)	20.0 (4)	80.0 (16)	20.0 (4)

ตารางที่ 4.9 (ต่อ)

ภาวะผู้นำ	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ผู้นำกลุ่มเกิดจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มอาชีพ	100.0 (20)	-	60.0 (12)	40.0 (8)	95.0 (19)	5.0 (1)	95.0 (19)	5.0 (1)	95.0 (19)	5.0 (1)	100.0 (20)	-

การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

ผู้ศึกษาได้ศึกษาการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม โดยสมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 98.3 มีความเห็นว่าสมาชิกได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ รองลงมาร้อยละ 95.0 สมาชิกกลุ่มจะมีส่วนร่วมในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ และน้อยที่สุดร้อยละ 65.8 ได้ร่วมรับผลผลิตที่ได้จากกลุ่ม ไปอุปโภค/บริโภคในครัวเรือน

ตารางที่ 4.10

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
ได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ	98.3 (118)	1.7 (2)
มีส่วนร่วมในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ	95.0 (114)	5.0 (6)
มีส่วนร่วมในการสะสมเงินทุน, ร่วมผลิต, จำหน่ายสินค้าและจัดหาตลาด	83.3 (100)	16.7 (20)
ได้ร่วมตรวจสอบการทำงานของคณะทำงานกลุ่มและผลการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	74.2 (89)	25.8 (31)
ได้ร่วมรับผลผลิตที่ได้จากกลุ่ม ไปอุปโภค/บริโภคในครัวเรือน	65.8 (79)	34.2 (41)

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

จากตารางที่ 4.11 ผู้ศึกษาได้ศึกษาการเปรียบเทียบทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม แต่ละกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มอาชีพกลุ่มที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 มีความเห็นว่าสมาชิกกลุ่มได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ และเพียงร้อยละ 60.0 ที่เห็นว่ามีตนส่วนร่วมในการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับองค์กรภายนอก

กลุ่มอาชีพกลุ่มที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้า สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 มีความเห็นว่าได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ มีส่วนร่วมในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ และเพียงร้อยละ 60.0 ที่เห็นว่าตนมีส่วนร่วมในการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับองค์กรภายนอก

กลุ่มอาชีพกลุ่ม 3 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกถนนหัก สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 มีความเห็นว่าได้รับโอกาสในการแสดงความคิดเห็นเพื่อคัดเลือกหรือแต่งตั้งตำแหน่งในกลุ่ม เพียงร้อยละ 45.0 มีส่วนร่วมในการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับองค์กรภายนอก

กลุ่มอาชีพกลุ่ม 4 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 มีความเห็นว่าได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ และเพียงร้อยละ 70 เห็นว่าตนมีส่วนร่วมในการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับองค์กรภายนอก และได้ร่วมรับผลผลิตที่ได้จากกลุ่ม ไปอุปโภค/บริโภคในครัวเรือน

กลุ่มอาชีพกลุ่ม 5 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 มีความเห็นว่ามีส่วนร่วมในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ และเพียงร้อยละ 25.0 เห็นว่าตนมีส่วนร่วมในการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับองค์กรภายนอก

กลุ่มที่ 6 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 มีความเห็นว่าได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ และเพียงร้อยละ 45.0 เห็นว่าตนมีส่วนร่วมในการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับองค์กรภายนอก

แสดงให้เห็นว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่ากลุ่มที่ 2 และกลุ่มที่ 5 สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 65.0 และร้อยละ 35.0 เห็นว่าได้ร่วมรับผลผลิตที่ได้จากกลุ่ม ไปอุปโภค/บริโภคในครัวเรือน ซึ่งเป็นทัศนะที่ต่ำกว่ากลุ่มที่ 1, 3, 4 และ 6 และพบว่าทัศนะของสมาชิกกลุ่มที่ 4 และกลุ่มที่ 6 ส่วนใหญ่ร้อยละ 90.0 และร้อยละ 80.0 เห็นว่าตัวสมาชิกได้ร่วมตรวจสอบการทำงานของคณะทำงานกลุ่มและผลการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มซึ่งเป็นทัศนะที่สูงกว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 4.11

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการ

มีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ได้รับโอกาสในการแสดงความคิดเห็นเพื่อคัดเลือกหรือแต่งตั้งตำแหน่งในกลุ่ม	100.0 (20)	-	90.0 (18)	10.0 (2)	100.0 (20)	-	90.0 (18)	10.0 (2)	95.0 (19)	5.0 (1)	90.0 (18)	10.0 (2)
มีส่วนร่วมในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ	90.0 (18)	10.0 (2)	100.0 (20)	-	90.0 (18)	10.0 (2)	90.0 (18)	10.0 (2)	100.0 (20)	-	100.0 (20)	-
มีส่วนร่วมในการสะสมเงินทุน,ร่วมผลิต, จำหน่ายสินค้าและจัดหาตลาด	90.0 (18)	10.0 (2)	85.0 (17)	15.0 (3)	80.0 (16)	20.0 (4)	90.0 (18)	10.0 (2)	70.0 (14)	30.0 (6)	85.0 (17)	15.0 (3)
ได้ร่วมรับผลผลิตที่ได้จากกลุ่ม ไปอุปโภค/บริโภคในครัวเรือน	75.0 (15)	25.0 (5)	65.0 (13)	35.0 (7)	75.0 (15)	25.0 (5)	70.0 (14)	30.0 (6)	35.0 (7)	65.0 (13)	75.0 (15)	25.0 (5)
ได้ร่วมตรวจสอบการทำงานของคณะทำงานกลุ่มและผลการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	65.0 (13)	35.0 (7)	75.0 (15)	25.0 (5)	80.0 (16)	20.0 (4)	90.0 (18)	10.0 (2)	55.0 (11)	45.0 (9)	80.0 (16)	20.0 (4)

การบริหารจัดการกลุ่ม

ผลการศึกษาพบว่า การบริหารจัดการกลุ่มมีความเหมาะสม ซึ่งสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ ร้อยละ 85.0 มีความเห็นว่าบริหารจัดการกลุ่มมีการการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม รองลงมาร้อยละ 78.3 มีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ ร้อยละ 80.0 กลุ่มจะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มและชี้แจงให้แก่สมาชิกรับทราบอยู่เสมอ และน้อยที่สุดร้อยละ74.2 กลุ่มมีการประสานงาน, ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกอย่างสม่ำเสมอ

ตารางที่ 4.12

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการกลุ่ม	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
กลุ่มมีการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม	85.0 (102)	15.0 (18)
กลุ่มจะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มและชี้แจงให้แก่สมาชิกรับทราบอยู่เสมอ	80.0 (96)	20.0 (24)
กลุ่มมีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ	78.3 (94)	21.7 (26)
กลุ่มมีการประสานงาน,ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกอย่างสม่ำเสมอ	74.2 (89)	25.8 (31)

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการบริหารจัดการกลุ่ม

จากตารางที่ 4.13 ผู้ศึกษาได้ศึกษาการเปรียบเทียบทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการบริหารจัดการกลุ่ม แต่ละกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 90.0 มีความเห็นว่ามีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ มีเพียงร้อยละ 80.0 เห็นว่ากลุ่มมีการประสานงานประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกอย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 75.0 มีความเห็นว่ากลุ่มมีกลุ่มมีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ รองลงมาร้อยละ 70.0 เห็นว่ามีการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม เพียงร้อยละ 70.0 เห็นว่ากลุ่มมีการประสานงาน ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกอย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 3 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกถนนหัก สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 75.0 มีความเห็นว่ากลุ่มมีการมีการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม เพียงร้อยละ 70.0 เห็นว่ากลุ่มมีการประสานงาน, ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกและจะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มและชี้แจงให้แก่สมาชิกรับทราบอยู่เสมอ

กลุ่มที่ 4 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 มีความเห็นว่ากลุ่มมีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ เพียงร้อยละ 60.0 เห็นว่ากลุ่มมีการประสานงานประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกอย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 5 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 มีความเห็นว่ากลุ่มมีการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม เพียงร้อยละ 60.0 เห็นว่ากลุ่มจะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มและชี้แจงให้แก่สมาชิกรับทราบอยู่เสมอ

กลุ่มที่ 6 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 มีความเห็นว่ากลุ่มมีการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม เพียงร้อยละ 75.0 เห็นว่ากลุ่มมีการประสานงาน, ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกสม่ำเสมอ

แสดงให้เห็นว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อการบริหารจัดการกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ 3 และกลุ่มที่ 5 สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 70.0 และร้อยละ 60.0 เห็นว่ากลุ่มจะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มและชี้แจงให้แก่สมาชิกรับทราบอยู่เสมอ ซึ่งเป็นทัศนะที่ต่ำกว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 4.13

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม

ต่อการบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารงานกลุ่ม	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
กลุ่มมีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ	90.0 (18	10.0 (2)	75.0 (15)	25.0 (5)	70.0 (14)	30.0 (6)	85.0 (17)	15.0 (3)	75.0 (15)	25.0 (5)	75.0 (15)	25.0 (5)
กลุ่มมีการประสานงาน,ประชาสัมพันธ์ผลงานของกลุ่มกับภายนอกอย่างสม่ำเสมอ	80.0 (16)	20.0 (4)	70.0 (14)	30.0 (6)	70.0 (14)	30.0 (6)	60.0 (12)	40.0 (8)	90.0 (18)	10.0 (2)	75.0 (15)	25.0 (5)
กลุ่มจะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มและชี้แจงให้แก่สมาชิกรับทราบอยู่เสมอ	90.0 (18)	10.0 (2)	90.0 (18)	10.0 (2)	70.0 (14)	30.0 (6)	80.0 (16)	20.0 (4)	60.0 (12)	40.0 (8)	90.0 (18)	10.0 (2)
กลุ่มมีการระดมทรัพยากรเช่น เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม	90.0 (18)	10.0 (2)	90.0 (18)	10.0 (2)	75.0 (15)	25.0 (5)	70.0 (14)	30.0 (6)	95.0 (19)	5.0 (1)	95.0 (19)	5.0 (1)

N = 20

บทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม

ผลการศึกษาพบว่า ชุมชนให้ความสำคัญต่อการรวมกลุ่มอาชีพน้อย ซึ่งสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 85.8 ให้ความเห็นว่า ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม รองลงมาร้อยละ 73.3 ชาวบ้านมีส่วนร่วมในการให้ความรู้และแจ้งแหล่งทรัพยากรในชุมชนให้กลุ่มอาชีพทราบ และน้อยที่สุดร้อยละ 49.2 เห็นว่าชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในด้านการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.14

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม

บทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม	85.8 (103)	14.2 (17)
ชาวบ้านมีส่วนร่วมในการให้ความรู้และแจ้งแหล่งทรัพยากรในชุมชนให้กลุ่มอาชีพทราบ	73.3 (88)	26.7 (32)
ชาวบ้านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพในชุมชน	71.7 (86)	28.3 (34)
ผู้นำชุมชนหรือชาวบ้านแจ้งให้กลุ่มไปแสดงสินค้าและช่วยหาตลาด	70.0 (84)	30.0 (36)
ชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	49.2 (59)	50.8 (61)

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม

จากตารางที่ 4.15 ผู้ศึกษาได้ศึกษาการเปรียบเทียบทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม แต่ละกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 90.0 ให้ความเห็นว่า ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่มและชาวบ้านมีส่วนร่วมในการให้ความรู้และ

แจ้งแหล่งทรัพยากรในชุมชนให้กลุ่มอาชีพทราบ เพียงร้อยละ 50.0 ที่เห็นว่าชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 ให้ความเห็นว่า ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม รองลงมาร้อยละ 70.0 เห็นว่าชาวบ้านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพในชุมชน เพียงร้อยละ 55.0 ที่เห็นว่าชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 3 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกถนนหัก สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 70.0 ให้ความเห็นว่า ชาวบ้านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม รองลงมาร้อยละ 65.0 เห็นว่าชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม มีส่วนร่วมในการให้ความรู้และแจ้งแหล่งทรัพยากรในชุมชนให้กลุ่มอาชีพทราบ ผู้นำชุมชนหรือชาวบ้านแจ้งให้กลุ่มไปแสดงสินค้าและช่วยหาตลาด เพียงร้อยละ 45.0 ที่เห็นว่าชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 4 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 80.0 ให้ความเห็นว่า ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม และมีส่วนร่วมในการให้ความรู้และแจ้งแหล่งทรัพยากรในชุมชนให้กลุ่มอาชีพทราบ เพียงร้อยละ 55.0 เห็นว่าชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 5 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 ให้ความเห็นว่า ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม รองลงมาร้อยละ 60.0 เห็นว่าชาวบ้านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพในชุมชน เพียงร้อยละ 40.0 เห็นว่าชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ

กลุ่มที่ 6 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 ให้ความเห็นว่าชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม รองลงมาร้อยละ 95.0 เห็นว่าผู้นำชุมชนหรือชาวบ้านแจ้งให้กลุ่มไปแสดงสินค้าและช่วยหาตลาด เพียงร้อยละ 50.0 ที่เห็นว่าชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ

แสดงให้เห็นว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ 3 และกลุ่มที่ 5 สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 45.0 และร้อยละ 40.0 เห็นว่าชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นทัศนะที่ต่ำกว่ากลุ่มอื่น และพบว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มที่ 6 ส่วนใหญ่ร้อยละ 95.0 เห็นว่าผู้นำชุมชนหรือชาวบ้านแจ้งให้กลุ่มไปแสดงสินค้าและช่วยหาตลาดซึ่งเป็นทัศนะที่สูงกว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 4.15

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อบทบาท

ของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม

บทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ชาวบ้านนัดพบรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพสม่ำเสมอ	50.0 (10)	50.0 (10)	55.0 (11)	45.0 (9)	45.0 (9)	55.0 (11)	55.0 (11)	45.0 (9)	40.0 (8)	60.0 (12)	50.0 (10)	50.0 (10)
ชาวบ้านให้กำลังใจการทำงานของกลุ่ม	90.0 (18	10.0 (2)	95.0 (19)	5.0 (1)	65.0 (13)	35.0 (7)	80.0 (16)	20.0 (4)	85.0 (17)	15.0 (3)	100 (20)	-
ชาวบ้านมีส่วนร่วมในการให้ความรู้และแจ้งแหล่งทรัพยากรในชุมชนให้กลุ่มอาชีพทราบ	90.0 (18	10.0 (2)	65.0 (13)	35.0 (7)	65.0 (13)	35.0 (7)	80.0 (16)	20.0 (4)	50.0 (10)	50.0 (10)	90.0 (18	10.0 (2)
ผู้นำชุมชนหรือชาวบ้านแจ้งให้กลุ่มไปแสดงสินค้าและช่วยหาตลาด	70.0 (14)	30.0 (6)	65.0 (13)	35.0 (7)	65.0 (13)	35.0 (7)	70.0 (14)	30.0 (6)	55.0 (11)	45.0 (9)	95.0 (19)	5.0 (1)
ชาวบ้านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพในชุมชน	70.0 (14)	30.0 (6)	70.0 (14)	30.0 (6)	60.0 (12)	40.0 (8)	75.0 (15)	25.0 (5)	60.0 (12)	40.0 (8)	95.0 (19)	5.0 (1)

N = 20

การตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ด้านการดำเนินงานการตลาดยังไม่มีความต่อเนื่อง ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ70.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และน้อยที่สุดร้อยละ 46.7 เห็นว่ากลุ่มสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน กลุ่มมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ จากค่าร้อยละที่น้อยที่สุดเป็นที่น่าสังเกตว่าความสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือนและการมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ อาจเป็นประเด็นหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม

ตารางที่ 4.16

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการตลาดของกลุ่ม

การตลาด	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
กลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	70.0 (84)	30.0 (36)
กลุ่มสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน	46.7 (56)	53.3 (64)
กลุ่มมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ	46.7 (56)	53.3 (64)

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการตลาดของกลุ่ม

จากตารางที่ 4.17 ผู้ศึกษาได้ศึกษาการเปรียบเทียบทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการตลาดของกลุ่มแต่ละกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพียงร้อยละ 45.0 เห็นว่าการผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน

กลุ่มที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้า สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 75.0 ให้ความเห็นว่า กลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพียงร้อยละ 45.0 เห็นว่ากลุ่มมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ

กลุ่มที่ 3 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกถนนหัก สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 55.0 ให้ความเห็นว่า กลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพียงร้อยละ 30.0 เห็นว่ากลุ่มมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ

กลุ่มที่ 4 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 75.0 ให้ความเห็นว่า กลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพียงร้อยละ 35.0 เห็นว่า ความสามารถในการผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน

กลุ่มที่ 5 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 45.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพียงร้อยละ 30.0 เห็นว่ากลุ่มมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ

กลุ่มที่ 6 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญสมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 ให้ความเห็นว่า กลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพียงร้อยละ 65.0 เห็นว่ากลุ่มสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน

แสดงให้เห็นว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อการตลาดของกลุ่มพบว่า กลุ่มที่ 4 และกลุ่มที่ 5 สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 35.0 และร้อยละ 40.0 เห็นว่ากลุ่มสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน และพบว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มที่ 3 และกลุ่มที่ 5 สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 55.0 และร้อยละ 45.0 เห็นว่ากลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งเป็นทัศนะที่ต่ำกว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 4.17

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการตลาดของกลุ่ม

การตลาด	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
กลุ่มสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน	45.0 (9)	55.0 (11)	45.0 (9)	55.0 (11)	50.0 (10)	50.0 (10)	35.0 (7)	65.0 (13)	40.0 (8)	60.0 (12)	65.0 (13)	35.0 (7)
กลุ่มมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีผู้บริโภคต้องการ	55.0 (11)	45.0 (9)	40.0 (8)	60.0 (12)	30.0 (6)	70.0 (14)	55.0 (11)	45.0 (9)	30.0 (6)	70.0 (14)	70.0 (14)	30.0 (6)
กลุ่มมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	85.0 (17)	15.0 (3)	75.0 (15)	25.0 (5)	55.0 (11)	45.0 (9)	75.0 (15)	25.0 (5)	45.0 (9)	55.0 (11)	85.0 (17)	15.0 (3)

N = 20

การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มอาชีพได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกอย่างเหมาะสม ซึ่งสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงินและด้านข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานภายนอก รองลงมาร้อยละ 83.3 ได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์ และน้อยที่สุดร้อยละร้อยละ 82.5 ได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4.18
ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการสนับสนุน
จากหน่วยงานภายนอก

การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก	ใช่ (ร้อยละ)	ไม่ใช่ (ร้อยละ)
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานภายนอก	85.0 (102)	15.0 (18)
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานภายนอก	85.0 (102)	15.0 (18)
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์จากหน่วยงานภายนอก	83.3 (100)	16.7 (20)
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอก	82.5 (99)	17.5 (21)

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก

จากตารางที่ 4.19 ผู้ศึกษาได้ศึกษาการเปรียบเทียบทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกแต่ละกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเจริญสุข สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงินและได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์จากหน่วยงานภายนอก เพียงร้อยละ 50.0 เห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอก

กลุ่มที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านเป้ากลุ่ม สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 ให้ความเห็นว่าได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานภายนอก เพียงร้อยละ 80.0 เห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสารและได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอก

กลุ่มที่ 3 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกถนนหัก สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 80.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอกกลุ่ม เพียงร้อยละ 75.0 เห็นว่ากลุ่มได้รับการ สนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานภายนอก

กลุ่มที่ 4 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกส้มป่อย สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 85.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานภายนอก เพียงร้อยละ 75.0 เห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานภายนอก

กลุ่มที่ 5 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ร้อยละ 75.0 ให้ความเห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงิน ได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสาร เพียงร้อยละ 40.0 เห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานจากหน่วยงานภายนอก

กลุ่มที่ 6 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ สมาชิกกลุ่มร้อยละ 100.0 ให้ความเห็นว่าได้รับการสนับสนุนด้านการเงิน ด้านข้อมูลข่าวสาร และด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการ การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอก เพียงร้อยละ 95.0 เห็นว่าได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์จากหน่วยงานภายนอก

แสดงให้เห็นว่า ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก พบว่า กลุ่มที่ 6 สมาชิกร้อยละ 100.0 เห็นว่ากลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานภายนอก กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานภายนอก และกลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอก ซึ่งเป็นทัศนะที่สูงกว่ากลุ่มอื่น แสดงว่ากลุ่มที่ 6 ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกมากกว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 4.19

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม ต่อการสนับสนุน

จากหน่วยงานภายนอก

การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก	จำนวน และร้อยละ แยกตามกลุ่ม											
	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3		กลุ่มที่ 4		กลุ่มที่ 5		กลุ่มที่ 6	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจาก	100	-	85.0	15.0	75.0	25.0	75.0	25.0	75.0	25.0	100	-
หน่วยงานภายนอก	(20)		(17)	(3)	(15)	(5)	(15)	(5)	(15)	(5)	(20)	
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์	100	-	80.0	20.0	75.0	25.0	80.0	20.0	70.0	30.0	95.0	5.0
จากหน่วยงานภายนอก	(20)		(16)	(4)	(15)	(5)	(16)	(4)	(14)	(6)	(19)	(1)
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสาร	95.0	5.0	80.0	20.0	75.0	25.0	85.0	15.0	75.0	25.0	100	-
จากหน่วยงานภายนอก	(19)	(1)	(16)	(4)	(15)	(5)	(17)	(3)	(15)	(5)	(20)	
กลุ่มได้รับการสนับสนุนด้านการให้	85.0	15.0	80.0	20.0	80.0	20.0	80.0	20.0	70.0	30.0	100	-
คำปรึกษาแนะนำในการบริหาร จัดการ	(17)	(3)	(16)	(4)	(16)	(4)	(16)	(4)	(14)	(6)	(20)	
กลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐาน												
ผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภายนอก												

N = 20

ส่วนที่ 3 ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ตัวชี้วัดระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพในงานวิจัยชิ้นนี้ ประกอบด้วย การบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา มีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ ในการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาแบ่งระดับความคิดเห็นที่มีต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพออกเป็น 3 ระดับ โดยแต่ละระดับกำหนดให้มีคะแนนดังนี้ เห็นด้วยมาก เท่ากับ 3 เห็นด้วยปานกลาง เท่ากับ 2 และเห็นด้วยน้อย เท่ากับ 1

การบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม

ในภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพมีความคิดเห็นว่าการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม ทำให้เกิดความสามัคคี เกิดการช่วยเหลือกันในชุมชน สมาชิกช่วยเหลือตนเองและครอบครัวได้ ชุมชนมีความเข้มแข็ง สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น/มีงานทำในระดับมาก (มีค่าเฉลี่ย 2.50, 2.50, 2.50, 2.48 และ 2.37 ตามลำดับ) และเห็นว่าการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มทำให้กลุ่มขยายเครือข่ายสู่ชุมชนใกล้เคียงอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.82) เป็นค่าเฉลี่ยที่ต่ำสุดของกลุ่มนี้

ตารางที่ 4.20
จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
จำแนกตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ
ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม

การบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม	ระดับความคิดเห็น			$\overline{X}$	S.D.	การแปลผล
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
สมาชิกกลุ่มเกิดความสามัคคี	55.0 (66)	40.0 (48)	5.0 (6)	2.50	.594	มาก
เกิดการช่วยเหลือกันในชุมชน	55.0 (66)	40.0 (48)	5.0 (6)	2.50	.594	มาก

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

การบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม	ระดับความคิดเห็น			$\overline{X}$	S.D.	การแปลผล
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
การรวมกลุ่มทำให้สมาชิกช่วยเหลือตนเองและครอบครัวได้	55.8 (67)	38.3 (46)	5.8 (7)	2.50	.608	มาก
ชุมชนมีความเข้มแข็ง	55.8 (67)	35.8 (43)	8.3 (10)	2.48	.648	มาก
สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น/มีงานทำ	45.8 (55)	45.0 (54)	9.2 (11)	2.37	.647	มาก
กลุ่มมีการขยายเครือข่ายสู่ชุมชนใกล้เคียง	18.3 (22)	45.0 (54)	36.7 (44)	1.82	.722	ปานกลาง
รวม (N=120)				2.36	.635	มาก

มีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง

ในภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านกิจกรรมกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพเห็นว่าสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้งที่ต้องดำเนินการพร้อมกัน ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.48) และเห็นว่าผู้นำและสมาชิกลุ่มร่วมแรงร่วมใจกันจัดกิจกรรมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ กลุ่มมีการขยายกิจกรรมด้วยการเพิ่มผลผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น กลุ่มพัฒนาบริการจากขายปลีกเป็นขายส่ง มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.32, 2.19 และ 1.82 ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.21
จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
จำแนกตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ
ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง

มีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง	ระดับความคิดเห็น			$\overline{X}$	S.D.	การแปลผล
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
สมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้งที่ต้องดำเนินการพร้อมกัน	52.5 (63)	42.5 (51)	5.0 (6)	2.48	.594	มาก
ผู้นำและสมาชิกลุ่มร่วมแรงร่วมใจกันจัดกิจกรรมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ	45.0 (54)	41.7 (50)	13.3 (16)	2.32	.698	ปานกลาง
กลุ่มมีการขยายกิจกรรมด้วยการเพิ่มผลผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น	39.2 (47)	40.8 (49)	20.0 (24)	2.19	.748	ปานกลาง
กลุ่มพัฒนาบริการจากขายปลีกเป็นขายส่ง	15.0 (18)	51.7 (62)	33.3 (40)	1.82	.673	ปานกลาง
รวม (N=120)				2.20	.694	ปานกลาง

การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา

ผลการศึกษาพบว่า โดยภาพรวม ทัศนะของกลุ่มอาชีพที่มีต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายละเอียดพบว่า สมาชิกกลุ่มเห็นว่ากฎระเบียบกติกาของกลุ่มเกิดจากข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.63) ส่วนความคิดเห็นที่ สมาชิกปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่มต่อแม้จะอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.52) แต่เป็นค่าเฉลี่ยที่ต่ำสุด

ตารางที่ 4.22
จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
จำแนกตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ
ด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกา

การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา	ระดับความคิดเห็น			$\overline{X}$	S.D.	การแปลผล
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
กฎระเบียบกติกาของกลุ่มเกิดจากข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม	64.2 (77)	34.2 (41)	1.7 (2)	2.63	.520	มาก
สมาชิกปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่ม	55.0 (66)	41.7 (50)	3.3 (4)	2.52	.565	มาก
รวม (N=120)				2.57	.557	มาก

มีกองทุนกลุ่ม

ผลการศึกษาพบว่า ในภาพรวม ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านมีกองทุนกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อศึกษาในรายละเอียดพบว่า กลุ่มอาชีพมีความคิดเห็นว่ากองทุนที่มีอยู่ในปัจจุบันสามารถดำเนินกิจกรรมได้อย่างต่อเนื่อง มั่นคง และกลุ่มมีความสามารถที่จะหารายได้เพิ่มเงินสะสมในกองทุนมากขึ้นเรื่อย ๆ (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.28, 2.15 ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.23
จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
จำแนกตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ
ด้านมีกองทุนกลุ่ม

มีกองทุนกลุ่ม	ระดับความคิดเห็น			$\overline{X}$	S.D.	การแปลผล
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
กองทุนที่มีอยู่ในปัจจุบันสามารถดำเนินกิจกรรมได้อย่างต่อเนื่องมั่นคง	36.7 (44)	54.2 (65)	9.2 (11)	2.28	.621	ปานกลาง
กลุ่มมีความสามารถที่จะหารายได้เพิ่มเงินสะสมในกองทุนมากขึ้นเรื่อย ๆ	30.0 (36)	55.0 (66)	15.0 (18)	2.15	.657	ปานกลาง
รวม (N=120)				2.05	.706	ปานกลาง

มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ

ผลการศึกษาพบว่า โดยภาพรวม ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านกรรมการกลุ่มทำงานมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายละเอียดพบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพเห็นว่ากลุ่มอาชีพมีการแต่งตั้งกรรมการกลุ่มจากสมาชิกกลุ่ม (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65) และกลุ่มอาชีพมีกรรมการที่สมาชิกกลุ่มอาชีพสามารถตรวจสอบการทำงานได้ตลอดเวลา (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.36) เข้มแข็งอยู่ในระดับมาก และเห็นว่ากรรมการสามารถกระจายรายได้แก่สมาชิกกลุ่มอย่างทั่วถึง และมีความสามารถในการประสานงานกับหน่วยงานภายนอกเข้มแข็งอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.28, 2.26 ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.24
จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
จำแนกตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ
ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ

มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ	ระดับความคิดเห็น			$\overline{X}$	S.D.	การแปลผล
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
มีการแต่งตั้งกรรมการกลุ่มจากสมาชิกกลุ่ม	67.5 (81)	30.0 (36)	2.5 (3)	2.65	.529	มาก
สมาชิกกลุ่มอาชีพสามารถตรวจสอบการทำงานได้ตลอดเวลา	49.2 (59)	37.5 (45)	13.3 (16)	2.36	.708	มาก
กระจายรายได้แก่สมาชิกกลุ่มอย่างทั่วถึง	41.7 (50)	45.0 (54)	13.3 (16)	2.28	.688	ปานกลาง
มีความสามารถในการประสานงานกับหน่วยงานภายนอก	38.3 (46)	49.2 (59)	12.5 (15)	2.26	.667	ปานกลาง
รวม (N=120)				2.38	.648	มาก

ภาพรวมระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

โดยสรุป ทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ 5 ด้าน พบว่า ในภาพรวมโดยเฉลี่ยสมาชิกกลุ่มอาชีพมีระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมทั้งหมดเท่ากับ 2.32 เมื่อพิจารณาในแต่ละด้านพบว่า สมาชิกมีทัศนะว่ากลุ่มอาชีพมีความเข้มแข็งในระดับมากมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.57, 2.38, 2.36 ตามลำดับ ในด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ และด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ส่วนด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่องและด้านมีกองทุนกลุ่มอยู่ในระดับปานกลางค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.20 และ 2.05 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.25

ทัศนะของสมาชิกกลุ่มต่อระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ	$\bar{X}$	S.D.	การแปลผล
มีการกำหนดกฎระเบียบกติกา	2.57	.557	มาก
มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ	2.38	.648	มาก
การบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม	2.36	.635	มาก
มีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง	2.20	.694	ปานกลาง
มีกองทุนกลุ่ม	2.05	.706	ปานกลาง
รวม	2.32	0.360	ปานกลาง

ส่วนที่ 4 การเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ส่วนนี้เป็นการศึกษาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้วยการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยเกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านการจัดกิจกรรมของกลุ่ม ด้านการกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านกองทุนกลุ่ม และด้านกรรมการกลุ่ม พิจารณาจากความความแตกต่างของค่าเฉลี่ยร้อยละ 5 หรือ 0.15 ทั้งนี้ และหาค่าเฉลี่ยของความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเกื้อหนุนกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพเพื่อในมาเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย มีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยภายในที่เกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ด้านภาวะผู้นำ

จากตารางที่ 4.26 การเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นต่อปัจจัยเกื้อหนุนด้านภาวะผู้นำกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม ด้านกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า

ระดับการยอมรับต่อภาวะผู้นำที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อความคิดเห็นระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่ม

ต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพมีความแตกต่างกัน (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.27, 0.81, 0.44, 0.21 และ 0.36 ตามลำดับ)

แสดงว่าระดับการยอมรับปัจจัยเกื้อหนุนด้านภาวะผู้นำ มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่มต่างกัน และด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพต่างกัน

ตารางที่ 4.26
ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่าง
ภาวะผู้นำกับระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ระดับการยอมรับต่อภาวะผู้นำ	ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ				
	การบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม	มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง	การมีกำหนดกฎ ระเบียบกติกากลุ่ม	มีกองทุนกลุ่ม	มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$
น้อย	2.25	1.60	1.95	1.85	2.10
มาก	2.52	2.41	2.39	2.06	2.46
ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย	0.27	0.81	0.44	0.21	0.36

N = 120

ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

จากตารางที่ 4.27 การเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นต่อปัจจัยเกื้อหนุนด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า

ระดับการยอมรับต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อทัศนะระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของ

กลุ่มต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ มีความแตกต่างกัน (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ0.16, 0.87, 0.55, 0.62 และ 0.49 ตามลำดับ)

แสดงว่าระดับการยอมรับปัจจัยเกื้อหนุนด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่มต่างกัน และด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพต่างกัน

ตารางที่ 4.27
ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระหว่าง
การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มกับระดับ
ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ระดับการยอมรับต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม	ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ				
	การบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม	มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง	การมีกำหนดกฎ ระเบียบกติกากลุ่ม	มีกองทุนกลุ่ม	มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$
น้อย	2.35	1.57	1.87	1.52	2.00
มาก	2.51	2.44	2.42	2.14	2.46
ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย	0.16	0.87	0.55	0.62	2.49

N = 120

ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

จากตารางที่ 4.28 การเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นต่อปัจจัยเกื้อหนุนด้านการบริหารจัดการกลุ่มกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มตือเนื่อง ด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า

ระดับการยอมรับต่อการบริหารจัดการกลุ่มที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อทัศนะระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพมีความแตกต่างกัน (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.50, 0.45, 0.42 และ 0.24 ตามลำดับ)

แสดงว่าระดับการยอมรับปัจจัยเกื้อหนุนด้านการบริหารจัดการกลุ่ม มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่มต่างกัน และด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพต่างกัน

ตารางที่ 4.28
ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระหว่าง
การบริหารจัดการกลุ่มกับระดับความเข้มแข็ง
ของกลุ่มอาชีพ

ระดับการยอมรับต่อการบริหารจัดการกลุ่ม	ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ				
	การบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม	มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง	การมีกำหนดกฎ ระเบียบกติกากลุ่ม	มีกองทุนกลุ่ม	มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$
น้อย	2.36	1.82	1.91	1.64	2.18
มาก	2.49	2.32	2.36	2.06	2.42
ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย	0.13	0.50	0.45	0.42	0.24

N = 120

ปัจจัยภายนอกที่เกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

บทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม

จากตารางที่ 4.29 การเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นต่อปัจจัยเกื้อหนุนด้านบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่มกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า

ระดับการยอมรับต่อบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่มที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อความคิดเห็นระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพมีความแตกต่างกัน (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.33, 0.94, 0.78, 0.61 และ 0.57 ตามลำดับ)

แสดงว่าระดับการยอมรับปัจจัยเกื้อหนุนด้านบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่มต่างกัน มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่มต่างกัน และด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพต่างกัน

ตารางที่ 4.29
ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระหว่างบทบาทของชุมชน
ต่อการรวมกลุ่มกับระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ระดับการยอมรับต่อบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม	ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ				
	การบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม	มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง	การมีกำหนดกฎ ระเบียบกติกากลุ่ม	มีกองทุนกลุ่ม	มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$
น้อย	2.23	1.57	1.73	1.57	1.97
มาก	2.56	2.51	2.51	2.18	2.54
ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย	0.33	0.94	0.78	0.61	0.57

N = 120

การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก

จากตารางที่ 4.30 การเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นต่อปัจจัยเกื้อหนุนด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกต่อการรวมกลุ่มกับระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง ด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า

ระดับการยอมรับต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อความคิดเห็นระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพมีความแตกต่างกัน (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.27, 0.58, 0.63, 0.34 และ 0.42 ตามลำดับ)

แสดงว่าระดับการยอมรับปัจจัยเกื้อหนุนด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่มต่างกัน และด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพต่างกัน

ตารางที่ 4.30

ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระหว่างการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกกับระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ระดับการยอมรับการต่อสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก	ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ				
	การบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม	มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง	การมีกำหนดกฎ ระเบียบกติกากลุ่ม	มีกองทุนกลุ่ม	มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$
น้อย	2.16	1.79	1.79	1.74	2.05
มาก	2.53	2.37	2.42	2.08	2.47
ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย	0.37	0.58	0.63	0.34	0.42

N = 120

การตลาด

จากตารางที่ 4.31 การเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นต่อปัจจัยเกื้อหนุนด้านการตลาดกับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ด้านมีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง ด้านมีการกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม ด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า

ระดับการยอมรับต่อการการตลาดที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อความคิดเห็นระดับความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง การมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่ม มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพมีความแตกต่างกัน (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.29, 0.20, 0.51 และ 0.30 ตามลำดับ)

แสดงว่าระดับการยอมรับปัจจัยเกื้อหนุนด้านการตลาดแตกต่างกัน มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านมีกิจกรรมของกลุ่มต่อเนื่อง ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านมีกองทุนกลุ่มต่างกัน และด้านมีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพต่างกัน

ตารางที่ 4.31
ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระหว่างการตลาดกับ
ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ระดับการยอมรับต่อการตลาดของกลุ่ม	ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ				
	การบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม	มีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง	การมีกำหนดกฎ ระเบียบกติกากลุ่ม	มีกองทุนกลุ่ม	มีกรรมการกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$
น้อย	2.43	2.13	2.22	1.77	2.25
มาก	2.52	2.42	2.42	2.28	2.55
ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย	0.09	0.29	0.20	0.51	0.30

N = 120

ส่วนที่ 5 ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพซึ่งเป้าหมายคือ กลุ่มอาชีพทอเสื่อกก โดยผู้ศึกษาได้รวบรวมปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม และแนวทางในการพัฒนาจากคำถามปลายเปิดและการสัมภาษณ์ในประเด็นต่าง ๆ ซึ่งได้เรียงลำดับปัญหาอุปสรรคตามความสำคัญของปัญหาจากการตอบแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ตามประเด็น ดังนี้

ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพทอเสื่อกก ตามโครงการส่งเสริมเครือข่ายศักยภาพด้านอาชีพ จากความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่ตอบแบบสอบถามปลายเปิดและการสัมภาษณ์ประธาน รองประธานกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกทั้งกลุ่มที่เข้มแข็งและไม่เข้มแข็ง เห็นว่ามีปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมดังนี้

1. ปัญหาไม่มีตลาดหรือช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มอาชีพเมื่อมีการผลิตสินค้าขึ้นมาก็จะนำไปจำหน่ายตามงานหรือเทศกาลที่หน่วยงานท้องถิ่นจัดขึ้น หรือได้รับแจ้งจากหน่วยงานท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล หรือจากศูนย์พัฒนาสังคม และนอกจากนั้นสมาชิกกลุ่มจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ ที่ดำเนินกิจกรรมของกลุ่มเท่านั้น การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีค่อนข้างน้อยโดยเฉพาะกลุ่มที่มีความเข้มแข็งน้อย ซึ่งเมื่อกลุ่มไม่มีความรู้ทักษะ ด้านการระบายผลิตภัณฑ์ที่อยู่ ณ ที่ดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ก็จะทำให้ผลิตภัณฑ์เหลือค้างเป็นจำนวนมาก

2. ปัญหาสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมน้อย สมาชิกกลุ่มมองการรวมกลุ่มเป็นอาชีพเสริมในการสร้างรายได้ ส่วนใหญ่อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มเป็นการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ดังนั้นการมีส่วนร่วมของกลุ่มจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กลุ่มจะต้องร่วมกันแก้ไข เพื่อที่สมาชิกจะได้เห็นถึงความสำคัญของกลุ่มและเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มอย่างแท้จริง

3. ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม เนื่องจากมีกองทุนกลุ่มแต่สมาชิกกลุ่มไม่ออมเงินเข้ากองทุน นั่นหมายถึงว่า เมื่อมีการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม แต่ขาดเงินทุนที่จะดำเนินกิจกรรมต่อ อาจทำให้กลุ่มไม่สามารถดำรงอยู่ได้ต้องแยกกลุ่มหรือกลุ่มสลายไป ซึ่งถ้ากลุ่มมีความเข้มแข็ง มีเงินทุนหมุนเวียนต่อเนื่องกลุ่มก็จะดำเนินกิจกรรมไปได้อย่างมั่นคง ซึ่งจาก

การสังเกต ผู้ศึกษาพบว่าการบริหารจัดการของกลุ่มอาชีพที่ไม่เข้มแข็ง ยังมีการบริหารจัดการกลุ่มยังไม่ดี มีการระดมทรัพยากรภายในกลุ่มน้อย และไม่มีการออมเงินภายในกลุ่ม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียน

4. ปัญหาการขาดทักษะด้านอาชีพ ซึ่งหลังจากการฝึกอบรมด้านอาชีพแล้วสมาชิกกลุ่มบางกลุ่มยังขาดทักษะในการในด้านการนำวิชาชีพที่ฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ ดังนั้นการการเพิ่มพูนความรู้และการพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นไปได้ยาก ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการฝึกอบรมจากวิทยากรให้ความรู้ด้านอาชีพและการเป็นพี่เลี้ยงกระตุ้นกลุ่มให้ขับเคลื่อนไป โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ

5. ปัญหาผู้นำมีภาวะความเป็นผู้นำน้อย กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จะมีผู้นำกลุ่มที่เกิดจากการคัดเลือกตามตำแหน่งหน้าที่รับผิดชอบ จึงทำให้ผู้นำกลุ่มที่ได้เป็นการแต่งตั้งเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ในการรวมกลุ่มอาชีพเท่านั้น ถึงแม้ผู้นำกลุ่มจะมีการนัดพบพูดคุยกับสมาชิกกลุ่มสม่ำเสมอก็ตาม ซึ่งประธานกลุ่มและรองประธานกลุ่มที่เข้มแข็งน้อย เห็นว่า ทุกตำแหน่งที่ได้รับการแต่งตั้งจะทำหน้าที่คล้ายกันการตั้งตำแหน่งเป็นเพียงแต่งตั้งหน้าที่รับผิดชอบหลัก ให้เป็นไปตามข้อบังคับของการรวมกลุ่มให้กลุ่มเคลื่อนไปได้เท่านั้น

6. ปัญหาสมาชิกกลุ่มใช้โอกาสการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มน้อย จากการศึกษาด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่า สมาชิกได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ แต่เนื่องด้วยระดับการศึกษาของสมาชิกกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา จึงมีส่วนในการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นภายในกลุ่มค่อนข้างน้อย

สรุปภาพรวมปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม คือ ปัญหาไม่มีตลาดหรือช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ปัญหาสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมน้อย ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ปัญหาการขาดทักษะด้านอาชีพ ปัญหาผู้นำมีภาวะความเป็นผู้นำน้อย ปัญหาสมาชิกกลุ่มใช้โอกาสการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มน้อย

กรณีศึกษากลุ่มอาชีพที่เข้มแข็งและกลุ่มอาชีพที่ไม่เข้มแข็ง

การศึกษากรณีศึกษากลุ่มอาชีพที่เข้มแข็งและกลุ่มอาชีพที่ไม่เข้มแข็ง เป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ประธานและรองประธานกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกจำนวน 4 ท่าน ได้แก่ ประธานและรองประธานกลุ่มทอเสื่อกกอำเภอบ้านกรวด (กลุ่มที่มีเข้มแข็งน้อย) ประธาน

และรองประธานกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอไทยเจริญ (กลุ่มที่มีความเข้มแข็งมาก) ตามโครงการส่งเสริมเครือข่ายผู้ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านอาชีพ และการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์ จำนวน 1 ท่าน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินมาตลอด ผลการศึกษาปัจจัยเกื้อหนุนความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพแยกตามกลุ่ม พบว่า กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอบ้านกรวดมีภาพรวมด้านภาวะผู้นำ การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การบริหารงานกลุ่ม การตลาดของกลุ่ม การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกอยู่ในระดับน้อยกว่าทุกกลุ่ม ส่วนกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอไทยเจริญมีภาพรวมด้านภาวะผู้นำ การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การบริหารงานกลุ่ม การตลาดของกลุ่ม การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกอยู่ในระดับมากกว่าทุกกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับการติดตามผลของเจ้าหน้าที่ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์ ที่พบว่ากลุ่มอาชีพทอเสื่อกกและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเสื่อกกทั้งหมด 6 กลุ่ม กลุ่มที่มีความเข้มแข็งมากคือกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ ส่วนกลุ่มเริ่มจัดตั้งกลุ่มใหม่และยังไม่เข้มแข็งคือกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด (รายงานติดตามผลประจำปี 2551 ของสำนักพัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์) ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้ศึกษากรณีศึกษากลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอบ้านกรวด และกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอไทยเจริญ ดังนี้

กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอบ้านกรวด

กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกอำเภอบ้านกรวด เป็นกลุ่มที่เริ่มมีการรวมกลุ่มตั้งแต่ปี 2551 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการรวมกลุ่มได้ไม่นานนัก ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 20 คน กลุ่มมีการเริ่มต้นในการรวมตัวเป็นกลุ่มอาชีพจากการสนับสนุนงบประมาณของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งก็คือ ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์ ในการฝึกอบรมอาชีพแก่ผู้ว่างงาน มีรายได้น้อยหมู่บ้านละ 1 คน ซึ่งเงื่อนไขหลักในการเข้ามาร่วมกลุ่มของกลุ่มนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อต้องการเพิ่มรายได้และมีอาชีพเสริมหลังจากฤดูทำนาของชาวบ้าน ดังคำกล่าวของประธานและรองประธานกลุ่ม

> เมื่อปี 2551 ช่วงเดือนมีนาคม-เมษายน หลังฤดูเก็บเกี่ยว มีการรวมประธานหมู่บ้านไปอบรมที่ อบต. สายตะกู บ้านกรวด ทั้ง 16 หมู่บ้าน หมู่บ้านละ 1 คน และประธานหมู่บ้านก็มากระจายข่าวบอกว่าจะรับผู้ที่ว่างงาน รายได้น้อย จำนวน 20 คน มาฝึกอบรมทำอาชีพที่ตนเองต้องการทำและมีทรัพยากรอยู่แล้วในตำบลของตัวเอง ก็เลยมีการรวมตัวกัน ที่รวมตัวกันก็เพราะอยากเพิ่มรายได้ ทำอาชีพเสริม

กลุ่มนี้มีการเข้าร่วมกิจกรรมทางชุมชนบ้าง ด้วยลักษณะทางสังคมและวิถีการดำเนินชีวิตของกลุ่ม เป็นแบบสังคมชุมชนดั้งเดิม ที่มีรากฐานความคิด ความเชื่อและยึดมั่นปฏิบัติในวัฒนธรรมประเพณีที่มียึดถือความเชื่อและสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของเขมร ซึ่งสอดคล้องกับทางเจ้าหน้าที่

ศูนย์พัฒนาสังคมฯ ที่บอกว่า “การทอเสื่อกกมีมานานและรูปแบบไม่ได้มีการพัฒนาให้มีความหลากหลาย” การเข้าร่วมกิจกรรมของชุมชนของกลุ่ม จะเป็นลักษณะนำผลิตภัณฑ์เสื่อกกถวายวัดเพื่อให้วัดได้ใช้ประโยชน์

โครงสร้างของกลุ่มมีความชัดเจน มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ตามตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย เป็นไปตามข้อบังคับและกฎระเบียบของการรวมกลุ่ม มีการแบ่งฝ่ายการดำเนินกิจกรรมกลุ่มอย่างเป็นรูปธรรม แต่ไม่มีการแบ่งลักษณะงานกันอย่างชัดเจน คือ ทุกบทบาทหน้าที่จะทำกิจกรรมในลักษณะเดียวกัน ดังคำกล่าวของประธานและรองประธานกลุ่มที่ว่า

> กลุ่มมีประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก แล้วก็กรรมการกลุ่มอีก 11 คน ทุกตำแหน่งจะทำหน้าที่คล้ายกันช่วยกัน เพียงแต่ตั้งตำแหน่งให้รู้ว่าใครรับผิดชอบเรื่องอะไรเป็นหลักเท่านั้น ให้เป็นไปตามข้อบังคับของการรวมกลุ่มให้กลุ่มเคลื่อนไปได้ กรรมการกลุ่มก็จะแบ่งออกเป็น 4 ฝ่าย คือฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายผลิต ฝ่ายการตลาด และฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง ฝ่ายประชาสัมพันธ์เวลามีประชุมก็จะติดต่อสมาชิกกลุ่มมาร่วมประชุมแล้วก็ประชาสัมพันธ์สินค้า ฝ่ายผลิตจะดูแลออเดอร์ สั่งให้สมาชิกกลุ่มทำตามออเดอร์ ฝ่ายตลาดจะออกไปจำหน่ายสินค้า ช่วยหาตลาด ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างจะหาซื้อวัสดุอุปกรณ์ แต่จริง ๆ ก็จะช่วยกันหมดแหละค่ะ

การบริหารจัดการของกลุ่มนั้น จะมีการบริหารจัดการกลุ่มที่ไม่ชัดเจน การประชุมกลุ่มไม่มีความสม่ำเสมอ บัญชีการเงินของกลุ่มไม่มีความชัดเจนเนื่องจากกรรมการของกลุ่มไม่ได้ทำหน้าที่ในการตรวจสอบรายได้ของกลุ่ม นอกจากนั้นกลุ่มไม่มีการออมเงินกับกองทุนของกลุ่มเพื่อนำไปดำเนินกิจกรรมในครั้งต่อไป ดังคำกล่าวของประธานและรองประธานกลุ่มที่ว่า “เวลาทำเสื่อกกได้เงินมาก็กระจายเงินให้สมาชิกกลุ่มเลย ไม่มีการเก็บเงินเข้ากองทุนกลุ่ม ไม่ได้มีกรรมการตรวจสอบรายได้อะไรแบบชัดเจน”

ความสัมพันธ์ภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่ม ของกลุ่มนี้มี 2 ลักษณะ คือ

1. ความสัมพันธ์แบบเป็นทางการ เป็นการประสานของของศูนย์พัฒนาสังคมฯ ทำหนังสือราชการเชิญกลุ่มอาชีพที่ได้รับการฝึกอบรมด้านอาชีพทั้งที่มีอาชีพคล้ายคลึงกันมาพบปะแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็นร่วมกันในด้านการดำเนินงานและปัญหาอุปสรรคที่กลุ่มกำลังเผชิญอยู่ เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาและหาแนวทางในการพัฒนากิจกรรมไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งเจ้าหน้าที่ศูนย์ได้ให้คำอธิบายเพิ่มว่า

> กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกจะมีโอกาสพบปะและพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกของตำบลหรืออำเภออื่น เช่น กลุ่มทอเสื่อกกอำเภอบ้านกรวด กับ

กลุ่มทอเสื่อกกอำเภอนางรองมีแลกเปลี่ยนลายเสื่อกกซึ่งแต่ละอำเภอมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ซึ่งเป็นการเรียนรู้ที่ ไม่มีที่สิ้นสุด และเป็นภูมิปัญญาในการคิดลายที่แตกต่างของแต่ละกลุ่ม แต่ความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการไม่ได้มีความต่อเนื่อง ยากต่อการติดต่อได้บ่อยครั้ง

2. ความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการ เป็นการติดต่อโดยวิธีการโทรศัพท์พูดคุยกันระหว่างกลุ่มอาชีพทอเสื่อกก ดังคำกล่าวของประธานและรองประธานกลุ่มที่ว่า “เวลาประสานงานกับกลุ่มก็จะใช้โทรศัพท์ติดต่อจะนัดประชุมกลุ่ม 2 อาทิตย์/ครั้ง ถ้าติดต่อประสานงานกับเครือข่ายกลุ่มอาชีพจะติดต่อแบบมีหนังสือเชิญประชุม”

ด้านการจัดการเรียนรู้ของกลุ่มนั้น กลุ่มมีจัดการเรียนรู้ภายในกลุ่มโดยการประชุมภายในกลุ่มอาชีพ ซึ่งเป็นการประชุมประจำเดือน โดยจะนัดประชุมพบปะพูดคุยกัน สถานที่ทำการของกลุ่ม แต่รูปแบบการประชุมส่วนใหญ่จะไม่เป็นทางการ เช่น การประชุมกันเพื่อนัดหมายทอเสื่อกกจำหน่ายตามวันและเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ยังมีการจัดการเรียนรู้โดยหน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องเข้ามาสนับสนุนการพัฒนากลุ่มอาชีพ ซึ่งจะสร้างการเรียนรู้จากการฝึกอบรมอาชีพ เพื่อต่อยอดความคิดให้แก่กลุ่มอาชีพ เพื่อให้กลุ่มอาชีพสามารถนำรูปแบบพื้นฐานไปปรับและพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและมีความหลากหลายขึ้น และการสร้างการเรียนรู้ในการจัดทำจัดประชาคมเพื่อถามความต้องการแก่กลุ่มอาชีพเพื่อให้เขาสามารถใช้ภูมิปัญญาที่มี

สำหรับผลการดำเนินกิจกรรมร่วมกันของกลุ่ม พบว่ากลุ่มขาดเงินทุนหมุนเวียนเนื่องจากมีกองทุนกลุ่มแต่สมาชิกกลุ่มไม่ออมเงินเข้ากองทุน และยังไม่มีตลาดในการรองรับสินค้าของกลุ่มเท่าที่ควร ดังคำกล่าวของประธานและรองประธานกลุ่มที่ว่า

แปรรูปเสื่อกก ส่วนใหญ่จะเอาไปทำบ้านใครบ้านมัน เสร็จแล้วก็จะเอามารวมกันไว้ที่ศูนย์ฝึกอบรมค่ะ เพราะที่ศูนย์ อบต. จะมีคนมาซื้อสินค้าได้ง่าย แต่จะมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ไม่มีเงินทุนหมุนเวียน กองทุนไม่ค่อยมีการเอาเงินของสมาชิกกลุ่มมารวมกันซื้ออุปกรณ์ วัสดุของกลุ่ม แล้วก็ไม่ค่อยมีตลาดที่จะมารองรับ

ส่วนการพัฒนากลุ่มเพื่อให้กลุ่มสามารถดำรงอยู่ได้นั้น เนื่องจากกลุ่มมีวัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่มเพื่อมีรายได้เพิ่ม/สร้างรายได้เสริม แต่กิจกรรมของกลุ่มขาดการขยายผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และขาดการพัฒนาการขายจากขายปลีกเป็นขายส่ง ถึงแม้จะมีการกำหนดกฎระเบียบกติกาของกลุ่มที่ชัดเจน แต่กรรมการกลุ่มไม่ได้ตรวจสอบการทำงานของกลุ่มอย่างชัดเจน รวมทั้งไม่มีการหักกำไรจากรายได้เข้ากองทุนกลุ่ม กลุ่มจำเป็นต้องมีการหักกำไรจากรายได้เข้ากองทุนกลุ่มเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กลุ่มสามารถดำรง

อยู่ได้ ดังคำกล่าวของประธานและรองประธานกลุ่มที่ว่า “อยากให้มีกองทุนกลุ่ม แบบออมวันละ 20 บาทเอาไว้สำหรับซื้อเชือก ซื้อกก ซื้อกาวของกลุ่มเลย เพราะตอนนี้กลุ่มมีกองทุนแต่เป็นกองทุนที่ออมเงินไว้สำหรับให้สมาชิกกลุ่มกู้ไปประกอบอาชีพเฉย ๆ ถ้ากลุ่มมีกองทุนกลุ่มต่างหากก็อาจจะทำให้กลุ่มดีขึ้น”

การวางแผนในอนาคตเพื่อให้กลุ่มเกิดความยั่งยืน กลุ่มจำเป็นต้องอาศัยการผลักดันจากเจ้าหน้าที่ในการกระตุ้นและสร้างพลังในการรวมกลุ่มให้แก่กลุ่ม เป็นกระบวนการหนึ่งที่ช่วยให้กลุ่มมีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง ซึ่งประธานและรองประธานกลุ่มได้ให้ข้อมูลด้านการวางแผนอนาคตว่า “อยากให้เจ้าหน้าที่ศูนย์เข้ามาช่วยในเรื่องของการจัดการกลุ่มเพราะตอนนี้กลุ่มยังไม่เข้มแข็งมาก ต้องอาศัยเจ้าหน้าที่เข้ามาช่วยในหลาย ๆ เรื่อง อย่างเรื่องกองทุนกลุ่ม เรื่องสมาชิกกลุ่ม”

ซึ่งเจ้าหน้าที่ศูนย์พัฒนาสังคมฯหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์ ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าการจะสร้างพลังและกระตุ้นให้กลุ่มเคลื่อนไปได้ มีหลักคือ

1. สมาชิกกลุ่มอาชีพเกิดจากการรวมกลุ่มของผู้ที่มีความสนใจ และใจรักที่จะเข้ามาร่วมกลุ่มไม่ได้เกิดจากการที่เจ้าหน้าที่หน่วยงานบังคับ โดยมีการอบรมฝึกอาชีพร่วมกันและรวมกลุ่มกัน ซึ่งอาศัยความสมัครสมานสามัคคี ถ้อยทีถ้อยอาศัยกันภายในกลุ่ม

2. กลุ่มอาชีพทอเสื่อกก ต้องเป็นกลุ่มที่ตั้งโดยถูกต้อง มีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน มีการจดบัญชีเงินออม มีการใช้กฎระเบียบของกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มมีการรวมตัวที่มีประสิทธิภาพ หน่วยงานเป็นเพียงพี่เลี้ยงที่เข้าไปกระตุ้นให้กลุ่มอาชีพรู้ และสามารถดำเนินกิจกรรมต่อไปได้เองโดยไม่ต้องพึ่งหน่วยงาน เพราะมีการแต่งตั้งในรูปคณะกรรมการของกลุ่มให้กลุ่มได้บริหารจัดการเองแล้ว

3. มีการติดตามประเมินผลโดยหน่วยงานเป็นผู้ติดตามกลุ่มจากแบบสอบถาม ซึ่งจะประเมินสมาชิกลุ่มและคณะกรรมการกลุ่ม หลังจากการประเมินผลแล้วหน่วยงานจะสนับสนุนงบประมาณเพื่อให้กลุ่มนำไปเปิดบัญชีเป็นเงินทุนของกลุ่ม เป็นเงินทุนต่อยอดขับเคลื่อนกิจกรรมต่อไป

4. เมื่อกลุ่มเกิดความอ่อนแอ จะใช้วิธีการเชิญคณะกรรมการกลุ่มเข้ามาบริหารจัดการกลุ่ม ชี้ทางให้คณะกรรมการปรับปรุงกลุ่ม

โดยสรุป การสร้างพลังของกลุ่มอาชีพจะอาศัยการทำงานในรูปคณะกรรมการเข้ามาบริหารจัดการกลุ่ม โดยหน่วยงานเป็นเป็นผู้ที่เข้ามาชี้แนะกรรมการในการปรับปรุงกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มสามารถดำรงอยู่ต่อไปได้

กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ

กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2550 โดยได้รับการสนับสนุนจากศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์และองค์การบริหารส่วนตำบลไทยเจริญมาสนับสนุนให้ความรู้ด้านการฝึกอบรมอาชีพเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์สร้างรายได้/อาชีพ ให้แก่ผู้ที่มีรายได้น้อยและว่างงาน ซึ่งประกอบกับภาวะเศรษฐกิจ และการว่างงานหลังการเก็บเกี่ยวฤดูทำนา จึงเป็นโอกาสให้ชาวบ้านที่ว่างงานและมีรายได้น้อยในตำบลเข้าร่วมโครงการฯฝึกอบรมอาชีพทอเสื่อกก ซึ่งกลุ่มมีการรวมกลุ่มและดำเนินการกิจกรรมกลุ่มมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 ปี เริ่มตั้งแต่ปี 2550 มีสมาชิกทั้งหมด 20 คน โดยสมาชิกทั้ง 20 คนเป็นชาวบ้านในตำบลไทยเจริญ ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 35 การที่มีสมาชิกเข้ามารวมกลุ่มเพิ่มเติม เนื่องจากชาวบ้านเริ่มให้ความสำคัญกับกลุ่มและมีความสนใจ มีใจรัก เพราะเดิมชาวบ้านในตำบลไทยเจริญจะมีประเพณีทอเสื่อถวายวัด และทอเสื่อกกจำหน่ายอยู่ก่อนแล้วจึงสามารถรวมกลุ่มและพัฒนาฝีมือได้รวดเร็ว ซึ่งเงื่อนไขหลักในการเข้ามาร่วมกลุ่มของกลุ่มนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อต้องการเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม นอกจากนี้การรวมกลุ่มยังช่วยเหลือคนในครอบครัวได้ สมาชิกกลุ่มเกิดความสามัคคี และเกิดการช่วยเหลือกันในชุมชน ดังคำกล่าวของ ประธานและรองประธานกลุ่มอาชีพอำเภอไทยเจริญ ที่ว่า

> ประมาณปี 2550 ชาวบ้านอำเภอนี้จะมีพื้นฐานการทอเสื่อกกอยู่แล้ว แต่เป็นการทอเสื่อกแบบไม่มีลาย เจ้าหน้าที่ศูนย์ฯ เลยเข้ามาต่อยอดจากการทำเสื่อกกธรรมดามาเป็นการแปรรูปทอเสื่อกก มาประชาคมแล้วก็อบรมประมาณ 30 วัน ปี 2550 มี 20 คน ตอนนี้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 35 คน คนที่เข้ามาใหม่เป็นคนในหมู่บ้านที่อยากมีรายได้เสริมช่วยครอบครัว คนในครอบครัวก็มีรายได้ ไม่ต้องไปทำงานไกลบ้าน ส่วนใหญ่ที่เข้ามารวมกลุ่มจะมีใจรักแล้วก็ทำเสื่อกกเป็นอยู่แล้ว พอมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ก็ทำได้ง่ายขึ้น แล้วเขาก็มีรายได้เพิ่มขึ้นในช่วงที่ไม่ได้ทำไร่/ทำ แต่นอกจากสร้างรายได้ก็ยังได้ความสามัคคีด้วยเพราะเวลานัดมาทำเสื่อกกตามการสั่งก็มาทำร่วมกัน ถ้าทำคนเดียวก็ไม่ไหว ถ้ามีงานเข้ามาเยอะก็จะทำไม่ได้ได้ปริมาณน้อยถ้าทำร่วมกันกลุ่มก็มีรายได้ร่วมกัน แบ่งปันรายได้ให้คนในชุมชนด้วย แล้วมันส่งผลไปถึงนอกกลุ่มด้วยเวลาเจอกันนอกกลุ่มก็ทักทาย ช่วยเหลือกันถึงจะกลุ่มคนละหมู่บ้าน

กลุ่มนี้มีการเข้าร่วมกิจกรรมทางชุมชนของกลุ่มอย่างมาก เนื่องจากกลุ่มอยู่บนพื้นฐานสังคมชุมชนดั้งเดิม ที่มีรากฐานความคิด ความเชื่อและยึดมั่นปฏิบัติในวัฒนธรรมประเพณีที่มียึดถือความเชื่อและสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของเขมรและขอม ในแง่ของการเข้าร่วมกิจกรรมทางชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

1. นำผลิตภัณฑ์เสื่อกกที่กลุ่มอาชีพทอไปถวายวัดตามประเพณีของชุมชนที่จัดขึ้น เช่น งานวันเข้าพรรษา เป็นต้น

2. การพัฒนาความสัมพันธ์ของคนในชุมชน โดยการทำกิจกรรมที่ชุมชนขอความร่วมมือร่วมกัน เช่น งานรับเสด็จฯ โดยการนำเสื่อกกมาจัดตกแต่งห้องต้อนรับ เป็นต้น

3. เมื่อมีพิธีมงคล เช่น พิธีมงคลสมรส พิธีอุปสมบท ฯลฯ ชาวบ้านในชุมชนสามารถติดต่อกลุ่มอาชีพ และใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกได้ง่าย เช่น หมอน (แปรรูปจากเสื่อกก) ประกอบพิธีมงคลสมรส หมอน (แปรรูปจากเสื่อกก) ประกอบพิธีอุปสมบทของคนในหมู่บ้าน เป็นต้น

ซึ่งประธานกลุ่มกล่าวว่า “แต่เดิม การทอเสื่อกกเป็นวัฒนธรรมที่สืบทอดมาจากการทอเสื่อถวายวัดเพื่อจะได้เป็นศิริมงคลกับครอบครัว” “เมื่อไม่นานมานี้มีงานรับเสด็จหม่อมฯ ก็ได้เอาเสื่อไปจัดตกแต่งโชว์ในห้องต้อนรับ แสดงสินค้าแล้วก็ขายด้วย หม่อมก็ชอบนะ”

กลุ่มมีโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ชัดเจน ลักษณะการทำหน้าที่ของสมาชิกกลุ่มหรือกรรมการกลุ่มไม่ชัดเจน แต่บทบาทหน้าที่ของกลุ่มจะชัดเจนเฉพาะตำแหน่งประธานกลุ่มท่านั้น กลุ่มนี้สมาชิกให้อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ผู้นำกลุ่มในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่ม

> กลุ่มจะมีตำแหน่งเหมือนกลุ่มทั่ว ๆ ไป มีประธาน เลขานุการ เหรัญญิก กรรมการ ประธานจะทำหน้าที่ทุกอย่างเลยตั้งแต่รับงานทอเสื่อที่เข้ามา นัดประชุม รับงานจากหน่วยงาน นำเสนอผลงานให้ทางอำเภอ ให้หน่วยงานพัฒนาชุมชน เอาผลงานให้ทางอำเภอไปลง web site จะได้รู้ว่าติดต่อยังไง สมาชิกคนอื่น ๆ ก็ช่วยกัน มีตำแหน่งชัดเจนแต่ลักษณะการทำหน้าทีไม่ชัดเจนนะ อย่างเหรัญญิกนี่ไม่ได้เก็บเงินหรอก จะเอาเงินมารวมกันที่ประธานหมดเลย ส่วนใหญ่กลุ่มจะให้ประธานตัดสินใจแบ่งรายได้ให้กลุ่ม จะได้ไม่ถกเถียงกัน เพราะถ้าเงินอยู่กับเหรัญญิกคนอื่นจะไม่ยอม เงินจะจัดสรรตามการทำงานของสมาชิกลุ่มนะ ตอนนี้กลุ่มมีกองทุนเงินออมกลุ่มรายปี ตอนนี้มี 6 หมื่นบาทแล้วเอาไว้สำหรับดำเนินงานกลุ่มโดยเฉพาะ

การบริหารจัดการกลุ่มนั้น กลุ่มมีการบันทึกรายงานการประชุม และติดตามการดำเนินงานกลุ่ม มีการชี้แจงรายละเอียดของกลุ่มให้สมาชิกรับทราบเสมอ แต่มีการประชาสัมพันธ์กลุ่มค่อนข้างน้อย ซึ่งประธานและรองประธานกลุ่มอาชีพอำเภอไทยเจริญ ได้กล่าวว่า “จะไปประชุมกับหน่วยงานบ่อย ๆ เวลาประชุมก็จะเอามาบอกกลุ่ม แล้วก็จะบันทึกการประชุมของกลุ่มเอาไว้เรื่อย ๆ นะ เพราะเดี๋ยวปลาย ๆ ปีจะมีเจ้าหน้าที่หลาย ๆ ที่เข้ามาขอดูบัญชีบ้าง

ขอดูการประชุมบ้าง” รองประธานกล่าวว่า “เคยไปดูงานที่กลุ่มทอเสื่อกกที่สตึกกลุ่มเราก็จะรู้ว่าเราขาดการประชาสัมพันธ์”

ความสัมพันธ์ภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่ม จะมีการสื่อสาร 3 ลักษณะ คือ 1. ความสัมพันธ์แบบเป็นทางการ เป็นการประสานของของศูนย์พัฒนาสังคมฯทำหนังสือราชการเชิญกลุ่มอาชีพที่ได้รับการฝึกอบรมด้านอาชีพทั้งที่มีอาชีพคล้ายคลึงกันมาพบปะแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็นร่วมกัน นอกจากนั้นการติดต่อกับหน่วยงานภายนอกจะติดต่อโดยวิธีการโทรศัพท์ผ่านทางองค์การบริหารส่วนตำบลด้วย 2. ความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการ เป็นการติดต่อโดยวิธีการโทรศัพท์พูดคุยกันระหว่างกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกเพื่อขอความร่วมมือไปเป็นวิทยากร 3. การสื่อสารผ่านทางอินเตอร์เน็ต เพื่อแสดงผลิตภัณฑ์เสื่อกก OTOP ที่ได้รับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนแล้ว ซึ่งทำให้กลุ่มผู้สนใจผลิตภัณฑ์มีกว้างขวางมากขึ้น ดังคำกล่าวของประธานกลุ่ม

> เมื่อก่อนติดต่อประสานงานกับกลุ่มแล้วก็หน่วยงานต่าง ๆ ยาก แต่เดี๋ยวนี้จะประสานผ่าน อบต. เวลามีออเดอร์มา อบต. ก็จะแนะนำให้มาหากลุ่มอาชีพหรือบางทีกลุ่มก็จะมาพบเขาที่ อบต. แล้วก็มีการประสานกับเครือข่ายประมาณปีละ 2-3 ครั้ง ทั้งอำเภอเลย แลกเปลี่ยนตรงที่ว่า เรามีวิธีการทำลายเสื่อแบบนี้ บางครั้งเขาก็ขอแลกลายเสื่อกกที่เขาไม่มี บางครั้งก็ขอให้เราไปเป็นวิทยากรสอนทำเสื่อกกแปรรูป ตอนนี้ได้สอนหลายที่ ลำปลายมาศ นางรอง แต่ก็เคยไปดูงานที่กลุ่มทอเสื่อกกที่สตึก กลุ่มเราก็จะรู้ว่าเราขาดการประชาสัมพันธ์ เพราะกลุ่มทอเสื่อของสตึกผู้นำชุมชนสนใจกลุ่ม มีงบประมาณสนับสนุนเยอะ แต่ของเราก็มีจุดเด่นตรงที่แปรรูปเสื่อกกครบวงจร

รองประธานกลุ่มกล่าวว่า “แต่ถ้าติดต่อเรื่องเสื่อกก ก็จะติดต่อทางอินเตอร์เน็ท อำเภอเขาเอาผลิตภัณฑ์ไปลง web site ไว้ให้”

การจัดการเรียนรู้ของกลุ่ม มีการดำเนินงาน 2 ลักษณะ ดังนี้

1. การจัดการเรียนรู้ภายใน

เป็นการจัดการเรียนรู้แบบไม่เป็นทางการ คือ อาศัยความไว้วางใจและความเป็นกันเอง ใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นตัวช่วยในการส่งเสริมให้เกิดการสร้างการเรียนรู้ เช่น การพูดคุยกับชุมชนทำให้กลุ่มอาชีพสามารถหาแหล่งปลูกกกที่ต้นทุนต่ำได้ เป็นต้น โดยกลุ่มอาชีพมีการจัดการเรียนรู้ด้านกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มมีการจัดการเรียนรู้ ได้แก่

- กลุ่มฝึกสอนสมาชิกลุ่มให้มีฝีมือที่เป็นมาตรฐานระดับเดียวกัน เช่น การทอเสื่อกกขายขิด การทำผลิตภัณฑ์จากเสื่อกกที่หลากหลาย

- การประชุมภายในเกลุ่ม ซึ่งเป็นการประชุมประจำเดือน โดยจะนัดประชุมพบปะพูดคุยกัน ณ ศูนย์เรียนรู้ชุมชนหรือสถานที่ทำการของกลุ่ม แต่รูปแบบการประชุมส่วนใหญ่จะไม่เป็นทางการ เช่น การประชุมกันเพื่อนัดหมายทอเสื่อกกจำหน่ายตามวันและเวลาที่กำหนด

- พบปะพูดคุยกับคนในชุมชนหรือผู้นำชุมชนเพื่อทราบแหล่งทรัพยากรที่สามารถนำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตเสื่อกก หรือผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก เช่น สมาชิกกลุ่มทราบว่าภายในหมู่ 2 ของตำบลบ้านกรวดปลูกต้นกกเป็นจำนวนมาก กลุ่มอาชีพสามารถแบ่งซื้อได้ในราคาถูก จะมีการประสานเจรจาได้ง่ายเพราะเป็นสินค้าในหมู่บ้าน และเป็นการกระจายรายได้แก่คนในหมู่บ้านอีกทาง

2. การจัดการเรียนรู้ภายนอก

การจัดการเรียนรู้ภายนอก เป็นการจัดการเรียนรู้ โดยหน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนกลุ่มอาชีพ เช่น ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์ องค์การบริหารส่วนตำบล เป็นต้น เข้ามาสนับสนุนการพัฒนากลุ่มอาชีพ ซึ่งรูปแบบการจัดการเรียนรู้จะเป็นลักษณะทางการ ซึ่งเป็นการพัฒนาความคิด สติปัญญาของกลุ่มอาชีพให้เกิดความเข้มแข็ง โดยการเสริมความรู้และข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งมีวิธีการพัฒนากลุ่ม (กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์, 2550) ดังนี้

1. สร้างการเรียนรู้จากการฝึกอบรมอาชีพ เพื่อต่อยอดความคิดให้แก่กลุ่มอาชีพ เพื่อให้กลุ่มอาชีพสามารถนำรูปแบบพื้นฐานไปปรับและพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและมีความหลากหลายขึ้น

2. การสร้างการเรียนรู้ในการจัดทำจัดประชาคมเพื่อถามความต้องการแก่กลุ่มอาชีพ เพื่อให้เขาสามารถใช้ภูมิปัญญาที่มี ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและทำให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็งขึ้น ทั้งนี้ ในการฝึกอบรมจะไม่แน่นอน เพราะขึ้นอยู่กับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน มีการประเมินผลการฝึกอบรมปีละ 1 ครั้ง

ผลการดำเนินกิจกรรมร่วมกันของกลุ่ม กลุ่มมีการขยายกิจกรรมด้วยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายขึ้น มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่าง ๆ มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้า แต่พบปัญหาอุปสรรคของกลุ่มด้านการพัฒนาบริการจากการขายปลีกเป็นขายส่ง เนื่องจากยังไม่ได้จดทะเบียนพานิชย์ ดังคำกล่าวของประธานกลุ่มอาชีพอำเภอไทยเจริญ

> คิดว่าผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมีคุณภาพใช้ได้ ผลิตภัณฑ์หลากหลายนะแต่จำนวนไม่มาก เพราะมันเป็นงานฝีมือมีการสร้างสรรค์ผลงานตลอด ตรวจสอบคุณภาพจากที่เอาไปให้โรงงานอุตสาหกรรมดู อย่างทำกระเป๋าจากต้นกก โรงงานจะคัดงาน ไม่ได้เอาทุก

อันนะ แล้วเขาก็ให้เราพัฒนาเรื่อง Packing ด้วย แต่ตอนนี้เรามีปัญหาเรื่องที่ยังไม่ได้ขึ้นทะเบียนพานิชย์ทำให้โรงงานอุตสาหกรรมยังไม่ค่อยรับงาน

การพัฒนากลุ่มเพื่อให้กลุ่มสามารถดำรงอยู่ได้ กลุ่มเน้นการพัฒนาด้านกิจกรรมกลุ่ม โดยการพัฒนาจากการขายปลีกให้เป็นขายส่ง เน้นกลุ่มมีกิจกรรมต่อเนื่อง ตลอดจนให้ความสำคัญด้านชุมชนดำรงอยู่ได้ด้วยกลุ่มอาชีพ และกลุ่มอาชีพอยู่ได้ด้วยชุมชน ดังคำกล่าวของประธานกลุ่มอาชีพอำเภอไทยเจริญที่ว่า “ต้องขยายตลาดจากขายปลีกเป็นขายส่ง จำหน่ายสินค้าได้เรื่อย ๆ และการพัฒนามาตรฐานสินค้าแล้วก็จดทะเบียนพานิชย์เป็นสินค้า OTOP เพราะคนทั่วไปจะสามารถเห็นสินค้าของเราได้ง่ายแล้วคนก็จะรู้จักชุมชน มาซื้อที่ชุมชนได้ง่ายขึ้น”

กลุ่มมีการวางแผนในอนาคตเพื่อให้กลุ่มเกิดความยั่งยืน โดยอาศัยหลักการมีกิจกรรมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง และขยายการเรียนรู้ไปสู่คนในชุมชน ดังคำกล่าวของประธานกลุ่มอาชีพอำเภอไทยเจริญที่ว่า “วางแผนจะทำผลิตภัณฑ์ให้เยอะขึ้น หลากหลายขึ้น กำหนดราคาให้มีมาตรฐาน แล้วก็อยากทำศูนย์ทำการให้เป็นศูนย์เรียนรู้ของชุมชนไปเลย เคยมี กศน. จะมาสนับสนุนแต่ไม่ได้ลงงบประมาณให้เลยไม่ได้ดำเนินการต่อ”

จากกรณีศึกษา แสดงให้เห็นว่ากรณีศึกษาที่ 1กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวด และกรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ มีการบริหารจัดการ และแนวทางการพัฒนาความเข้มแข็งคนละรูปแบบ ซึ่งเมื่อมองในด้านการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มแล้วจะมองเห็นได้ชัดว่าประธานกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวดจะมองว่าการรวมกลุ่มเกิดจากการต้องการรายได้/อาชีพเสริมเป็นหลัก ส่วนประธานกลุ่มอาชีพไทยเจริญจะมองไปถึงการสร้างรายได้และกระจายรายได้ไปสู่คนในชุมชน ตลอดไปถึงเกิดความสามัคคีและความเข้มแข็งที่จะเกิดขึ้นในชุมชน เมื่อมองในแง่ของการมีกิจกรรมกลุ่มต่อเนื่อง จะเห็นว่ากลุ่มอาชีพบ้านกรวดไม่ได้มีกิจกรรมต่อเนื่องจากการนำงานกลับไปทำที่บ้านและไม่มีตลาดรองรับเพราะขาดการประชาสัมพันธ์กลุ่ม ส่วนกลุ่มอาชีพไทยเจริญกิจกรรมของกลุ่มมีการขยายกิจกรรมจาการผลิตเสื่อกกที่มีความหลากหลาย และเริ่มพัฒนาการจำหน่ายในลักษณะขายส่งมากขึ้น ด้านกองทุนกลุ่มจะเห็นว่ากลุ่มอาชีพบ้านกรวดไม่ได้มีการฝากเงินเข้ากองทุนกลุ่มอย่างต่อเนื่องถึงแม้จะมีกองทุนอยู่แต่เงินจะถูกกระจายให้สมาชิกกลุ่มไปและไม่ได้นำเข้ากลุ่มอีก ในด้านกรรมการกลุ่ม กลุ่มอาชีพบ้านกรวดจะมีการแต่งตั้งกรรมการกลุ่มแต่ไม่ค่อยมีการประสานงานและการกระจายรายได้ให้กับกลุ่มได้

จากที่กล่าวมาทั้งหมดทำให้เห็นภาพรวมของทั้ง 2 กลุ่มอย่างชัดเจน และการที่จะพัฒนากลุ่มเกิดความเข้มแข็งและดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืนจำเป็นต้องทำให้กลุ่มบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มได้ มีกิจกรรมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง มีกองทุนกลุ่มในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มรวมกัน

และกรรมการกลุ่มมีประสิทธิภาพพอสำหรับกลุ่ม เมื่อกลุ่มอ่อนแอ กรรมการสามารถบริหารจัดการกลุ่มได้อย่างเหมาะสมนั่นเอง

อภิปรายผลการศึกษา

1. ข้อมูลทั่วไปของสมาชิกกลุ่มอาชีพ

สมาชิกกลุ่มอาชีพทั้งหมดเป็นเพศหญิงทั้งหมด มีอายุระหว่าง 41-60 ปี ระดับการศึกษาส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับประถมศึกษากว่าครึ่ง ถือได้ว่ามีการศึกษาที่ไม่สูงมากทำให้ทางเลือกในการประกอบอาชีพมีน้อย ซึ่งสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 3,000 บาท จึงจำเป็นต้องมีอาชีพเสริม สำหรับอาชีพเสริม/รายได้เสริมของสมาชิกกลุ่มอาชีพมากกว่าครึ่งมีอาชีพเสริมด้วยการประกอบอาชีพ เช่น ทอผ้าไหม ทอเสื่อกก จักรสาน เลี้ยงสัตว์ และค้าขาย ซึ่งสมาชิกเกือบทั้งหมดมีรายได้เสริมต่อเดือนไม่เกิน 2,000 บาท ส่วนใหญ่มีรายได้พอกินพอใช้ไม่เหลือเก็บ เหตุผลที่สมาชิกเข้าร่วมกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ คือเพื่อต้องการสร้างอาชีพ/รายได้ ซึ่งสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เข้าร่วมประชุมกลุ่มทุกครั้งที่มีการนัดหมายประชุม

2. ปัจจัยเกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

การศึกษาถึงปัจจัยเกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ ซึ่งแบ่งปัจจัยออกเป็น 7 ด้าน ได้แก่ ด้านผู้นำ ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ด้านการบริหารงานกลุ่ม ด้านบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ด้านการตลาด ด้านบทบาทของหน่วยงานของรัฐ (ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดบุรีรัมย์) ผลการศึกษาเป็นดังนี้

ปัจจัยภายในที่เกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

จากการศึกษาปัจจัยภายในที่เกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ พบว่าปัจจัยภายในที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ ประกอบด้วย 1) ภาวะผู้นำ 2) การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม 3) การบริหารจัดการกลุ่ม

ด้านภาวะผู้นำ พบว่า ภาวะผู้นำที่แตกต่างกัน มีผลทำให้เกิดความเข้มแข็งของกลุ่มแตกต่างกัน ซึ่งจากตารางที่ 4.26 จะเห็นว่าเมื่อระดับภาวะผู้นำต่างกันการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มก็จะแตกต่างกัน (ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย = 0.27) แสดงว่าปัจจัยภายในด้านภาวะ

ผู้นำที่แตกต่างกันมีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่ม และเห็นได้จากสมาชิกกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญที่มีความเข้มแข็งมากร้อยละ 95.0 เห็นว่าผู้นำมีความรู้ทักษะด้านอาชีพและนำความรู้ทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้ รองลงมาร้อยละ 80.0 เห็นว่าผู้นำนัดพบ/พูดคุยอย่างสม่ำเสมอ เมื่อเทียบกับกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกบ้านกรวดที่มีความเข้มแข็งน้อยเพียงร้อยละ 65.0 เห็นว่าผู้นำมีความรู้ทักษะด้านอาชีพและนำความรู้ทักษะมาช่วยให้กลุ่มเกิดรายได้ ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของพัฒน์ บุญยรัตพันธ์ (2517, น. 30) ผู้นำจะมีส่วนรับผิดชอบเกี่ยวกับประสิทธิภาพของกลุ่มโดยตรง กลุ่มที่มีประสิทธิภาพย่อมจะมีผู้นำที่ดี ซึ่งจะต้องใช้อำนาจให้ถูกกาลเทศะ และสอดคล้องกับทัศนะของ จีรพรรณ กาญจนจิตรา (ม.ป.ป., อ้างถึงใน สุลาวัลย์ ทัศนานุตริยะ, 2545, น. 23) ได้กล่าวว่า ผู้ต้องมีความรู้ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งอันเป็นที่ต้องการในการดำเนินงานของกลุ่มและสามารถใช้ความรู้นั้นช่วยให้กลุ่มบรรลุวัตถุประสงค์ในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ซึ่งความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกลุ่ม สามารถสังเกตได้จากคุณภาพของภาวการณ์นำของผู้นำในกลุ่มนั้น

ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม พบว่า การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มที่แตกต่างกันก่อให้เกิดความเข้มแข็งของกลุ่มแตกต่างกัน โดยเปรียบเทียบจากกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกที่มีการจัดกิจกรรมต่อเนื่องมีผลทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง ($\bar{x}$ = 2.44) เมื่อเทียบกับกลุ่มอาชีพที่มีการจัดกิจกรรมต่อเนื่องน้อย ($\bar{x}$ = 1.57) ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของสีลาภรณ์ นาครทรรพ (2541, น. 246) สมาชิก กลุ่มที่เข้มแข็งจะต้องคำนึงถึงสมาชิกทั้งในด้านจำนวน (ปริมาณ) และคุณภาพในการเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งสะท้อนถึงความเอาใจใส่ ความพร้อมเพรียงในการทำกิจกรรมร่วมกันและความรู้หน้าที่และทำหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ การวัดในเรื่องนี้อาจวัดได้จากระดับของการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการทำกิจกรรมต่าง ๆ เช่น ระดับพูดคุยถึงปัญหา ระดับเสนอความคิด ระดับลงมือปฏิบัติ ฯลฯ

ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม พบว่า การบริหารจัดการกลุ่มที่ต่างกันก่อให้เกิดความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพแตกต่างกัน โดยเห็นว่า กรณีศึกษา 1 กลุ่มอาชีพทอเลื่อกกบ้านกรวดมีการบริหารจัดการกลุ่มที่ไม่ชัดเจน การประชุมกลุ่มไม่มีความสม่ำเสมอ บัญชีการเงินของกลุ่มไม่มีความชัดเจนเนื่องจากกรรมการของกลุ่มไม่ได้ทำหน้าที่ในการตรวจสอบรายได้ของกลุ่ม ส่วนกรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกไทยเจริญ มีการบริหารงานกลุ่มที่ชัดเจน กลุ่มมีการบันทึกรายงานการประชุม และติดตามการดำเนินงานกลุ่ม มีการชี้แจงรายละเอียดของกลุ่มให้สมาชิกรับทราบเสมอ ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของจิตติ มงคลชัยอรัญญา (2540, อ้างถึงใน ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ, 2542, น. 235) การบริหารจัดการที่ดีในกลุ่ม จะประกอบด้วย การทำบัญชี

เพื่อสร้างหลักฐานให้สมาชิกเกิดความไว้วางใจ การบันทึกเหตุการณ์ต่าง ๆ หรือข้อตกลงต่าง ๆ หรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่ได้เกิดขึ้น เช่น บันทึกรายงานการประชุม บันทึกข้อตกลง บันทึกระเบียบที่ได้ตกลงไว้ การกำหนดกฎระเบียบโดยสมาชิกเป็นผู้กำหนด ตลอดจนทัศนะของวิเชียร แสงโชติ, (ม.ป.ป., อ้างถึงใน สัมพันธ์ เตชะอธิก และคณะ, 2540, น. 78-79) ได้ให้ความหมายขององค์กร/กลุ่มที่เข้มแข็งว่าจะต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการได้อย่างต่อเนื่องและสามารถพัฒนาศักยภาพของตนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนและปัญหาอื่น ๆ รวมทั้งสามารถเผชิญกับสภาวะวิกฤติต่าง ๆ เป็นอย่างดี

ปัจจัยภายนอกที่เกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

จากการศึกษาปัจจัยภายนอกที่เกื้อหนุนต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ พบว่าปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ ประกอบด้วย 1) บทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม 2) การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก 3) การตลาดของกลุ่ม

ด้านบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่ม พบว่าบทบาทของชุมชนต่อการรวมกลุ่มต่างกันมีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มแตกต่างกัน โดยกลุ่มที่เข้มแข็งมากชุมชนจะมีบทบาทต่อการรวมกลุ่มดังตารางที่ 4.29 (โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ย = 0.33) ซึ่งมีความสอดคล้องกับ (บุษกร สุขแสน, 2549, น. 64) การส่งเสริมการทำผลิตผลและผลิตภัณฑ์ของชุมชน หรือกิจกรรมที่ชุมชนจัดขึ้น ต่างเป็นเครื่องมือที่สามารถใช้ในการพัฒนาชุมชนได้เป็นอย่างดี และเป็นการใช้พลังในเชิงบวกสู่ก้าวใหม่ของการพัฒนารายได้อีกทาง

ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ผลการศึกษาการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกต่างกันมีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มแตกต่างกัน โดยกลุ่มที่มีความเข้มแข็งมากได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกมากกว่ากลุ่มที่มีความเข้มแข็งน้อย และกลุ่มที่มีความเข้มแข็งมากส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ด้านการเงิน ด้านข้อมูลข่าวสาร และด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ด้านวัสดุอุปกรณ์ ร้อยละ 100.0, 100.0, 100.0 และ 95.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.19) ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของจิตติ มงคลชัยอรัญญา (2540, อ้างถึงใน ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ, 2542, น. 235) บุคคลภายนอกที่มีบทบาทในการส่งเสริมในการพัฒนากลุ่มน่าที่จะหาวิธีการสนับสนุนไม่ว่าจะเป็นวัสดุอุปกรณ์ หรือปัจจัยต่าง ๆ หรือแม้กระทั่งการเงินเพื่อที่จะให้กลุ่มนั้นได้มีศักยภาพสูงขึ้น นอกจากนี้ปัจจัยที่ช่วยเสริมให้กลุ่มดำรงอยู่ได้นอกจากการส่งเสริมด้านการเงิน ด้านวัสดุอุปกรณ์ ด้านข้อมูลข่าวสาร และด้านการให้คำปรึกษาแนะนำในการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์ทัศนะของ (บุษกร สุขแสน, 2549, น. 64)

กล่าวถึงปัจจัยภายนอก ว่ารัฐบาลและหน่วยงานภายนอกต้องพร้อมที่จะเข้าไปช่วยเหลือในด้านความรู้สมัยใหม่ การบริหารจัดการ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางด้านการผลิต ตลอดจนทางด้านการตลาดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการสามารถจำหน่ายได้

ด้านการตลาด พบว่า การตลาดของกลุ่มที่แตกต่างกันมีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพแตกต่างกัน โดยกลุ่มที่มีความเข้มแข็งมากมีการตลาดของกลุ่มที่ชัดเจนมีกลยุทธ์ทางการตลาดดีกว่ากลุ่มที่มีความเข้มแข็งน้อย ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของ กรมการพัฒนาชุมชน (2534, น. 61-114) ยุทธวิธีทางการตลาดหรือกลยุทธ์ทางการตลาดก็เป็นองค์ประกอบที่ลูกค้าจะต้องพิจารณาตัดสินใจซื้อ การที่จะจำหน่ายได้ก็ต้องมีตลาดไว้รองรับ และมีผู้บริโภคต้องการตลอดจนมีการส่งเสริมการขาย เป็นกิจกรรมทางการตลาดนอกเหนือไปจากการใช้สื่อโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ โดยการเพิ่มยอดขายให้สูงกว่าเดิมในเวลาปกติ

3. **ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ**

จากการศึกษาความคิดเห็นด้านความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการบรรลุวัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม ด้านกิจกรรมกลุ่ม ด้านการมีกำหนดกฎระเบียบกติกา ด้านกองทุนกลุ่ม ด้านกรรมการกลุ่มพบว่า

การบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ในภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่มีต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพในการบรรลุวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มอยู่ในระดับมาก โดยให้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มอาชีพมีความคิดเห็นว่าการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม ทำให้เกิดความสามัคคี เกิดการช่วยเหลือกันในชุมชน สมาชิกช่วยเหลือตนเองและครอบครัวได้ ชุมชนมีความเข้มแข็ง สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น/มีงานทำในระดับมาก (มีค่าเฉลี่ย 2.50, 2.50, 2.50, 2.48 และ 2.37 ตามลำดับ) ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของจิตติ มงคลชัยอรัญญา (2540, อ้างถึงใน ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ, 2542, น. 235) ที่ว่า การปลูกจิตสำนึก ทำให้สมาชิกของกลุ่มเกิดความตระหนักว่ามีปัญหาที่เผชิญอยู่ และสมาชิกมีความประสงค์ที่จะแก้ไขปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ให้หมดไปตามกำลังและความสามารถ ซึ่งถ้าสมาชิกมีจิตสำนึกในเรื่องการที่จะแก้ไขปัญหาก็จะนำมาสู่การรวมตัว ตลอดจนเกิดการรวมพลัง เกิดความตระหนักอยากแก้ไขปัญหา จึงได้มีการพบปะเพื่อแลกเปลี่ยน หรือตกลงที่จะดำเนินการบางอย่างร่วมกัน ซึ่งความเป็นกลุ่มก็จะเริ่มเกิดหลังจากที่สมาชิกได้มีการตัดสินใจร่วมกันว่าจะทำกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน ทำกิจกรรมในทิศทางที่ได้ตกลงกันไว้

การจัดกิจกรรมกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า โดยภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่มีต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพในการจัดกิจกรรมกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง โดยให้เห็นว่าสมาชิกมีความคิดเห็นว่ากลุ่มจะเข้มแข็งด้านกิจกรรมได้ผู้นำและสมาชิกลุ่มต้องร่วมแรงร่วมใจกันจัดกิจกรรมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ สมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้งที่ต้องดำเนินการพร้อมกัน กลุ่มมีการขยายกิจกรรมด้วยการเพิ่มผลผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น และมีพัฒนาบริการจากขายปลีกเป็นขายส่งซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของ สีลาภรณ์ นาครทรรพ (2541, น. 246) กล่าวว่ากิจกรรมที่ดำเนินการโดยกลุ่มสามารถช่วยชี้ความเข้มแข็งได้ระดับหนึ่งโดยดูจากประเภทกิจกรรม ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจและอาชีพ ได้แก่ การรวมกลุ่มเพื่อการผลิต การจำหน่ายการบริโภค (เช่น สหกรณ์ เป็นต้น) การรวมกลุ่มกันเพื่อการระดมทุนของชุมชน เป็นต้น

การมีกำหนดกฎระเบียบ กติกา ผลการศึกษาพบว่าโดยภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่มีต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพในการจัดกิจกรรมกลุ่มอยู่ในระดับมาก โดยให้เห็นว่าสมาชิกมีความคิดเห็นว่ากลุ่มให้ความสำคัญกับกฎระเบียบของกลุ่มในทุกข้อคำถาม โดยกฎระเบียบกติกาของกลุ่มเกิดจากข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม มีการกำหนดกฎระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษร และสมาชิกปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่มซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของสีลาภรณ์ นาครทรรพ (2541, น. 246) ที่ว่า กฎ กติกา กลุ่มที่เข้มแข็งจะมีการกำหนดกฎระเบียบ และกติกา เพื่อควบคุมพฤติกรรมของสมาชิก จากการสำรวจหมู่บ้านไทยในหลายกรณีพบว่า ชาวบ้านได้ร่วมกันร่างกฎหมู่บ้านขึ้นไว้ใช้แทนกฎหมายของรัฐ มีการกำหนดค่าปรับบทลงโทษต่าง ๆ ซึ่งชาวบ้านมักยอมรับปฏิบัติตามโดยตรงควบคู่ไปกับการใช้กฎหมายของรัฐ

กองทุนกลุ่มผลการศึกษาพบว่าโดยภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่มีต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพในการมีกองทุนกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง โดยให้เห็นว่าสมาชิกมีความคิดเห็นว่ากองทุนกลุ่มที่มีอยู่ในปัจจุบันสามารถดำเนินกิจกรรมได้ต่อเนื่อง และกลุ่มมีความสามารถที่จะหารายได้เพิ่มเงินสะสมเข้ากองทุนสม่ำเสมอ แต่กองทุนของกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่เป็นกองทุนเพื่อการกู้ยืมประกอบอาชีพ ไม่ใช่เป็นกองทุนสำหรับดำเนินกิจกรรมของกลุ่มโดยตรง ดังนั้นกลุ่มอาชีพจึงมีระดับความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพด้านการมีกองทุนกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของสีลาภรณ์ นาครทรรพ (2541, น. 246) ที่ว่ากองทุนของกลุ่มความสามารถระดมทุนภายในของคนในชุมชน เป็นเป็นเครื่องสะท้อนศักยภาพและความเข้มแข็งของกลุ่ม ได้เป็นอย่างดี ทั้งความสม่ำเสมอในการออม/ฝากเข้ากองทุนสมาชิก อัตราการเติบโตของกองทุน และประเภทกิจกรรมที่ใช้เงินหรือทรัพยากรจากกองทุนไปทำ เช่น สวัสดิการสมาชิก การให้กู้เพื่อลงทุนประกอบอาชีพ ฯลฯ

กรรมการกลุ่มผลการศึกษาพบว่าโดยภาพรวมทัศนะของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่มีต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพในการมีกรรมการกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง โดยให้เห็นว่าสมาชิกมีความคิดเห็นร่วมกันว่ากรรมการเกิดจากการแต่งตั้งของสมาชิกกลุ่ม มีความสามารถในการประสานงานกับหน่วยงานภายนอก สมาชิกกลุ่มอาชีพสามารถตรวจสอบการทำงานได้ กระจายรายได้แก่สมาชิกกลุ่มอย่างทั่วถึงซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของสีลาภรณ์ นาครทรรพ (2541, น. 246) กรรมการถือเป็น องค์ประกอบที่สำคัญคือ มีความรวดเร็วในการเรียกประชุมกรรมการ เพื่อตอบสนองต่อปัญหาที่เกิดขึ้นในที่ประชุมในกรณีเกิดวิกฤตการณ์ มีความโปร่งใสของกรรมการในการจัดการเรื่องเงิน และกระจายผลประโยชน์แก่สมาชิก

4. ปัญหาอุปสรรคและแนวทางในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพทอเสื่อกก ตามโครงการส่งเสริมเครือข่ายศักยภาพด้านอาชีพ จากความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่ตอบแบบสอบถามปลายเปิดและการสัมภาษณ์ประธาน รองประธานกลุ่มอาชีพทอเสื่อกกทั้งกลุ่มที่เข้มแข็งและไม่เข้มแข็ง เห็นว่ามีปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมดังนี้

1. ปัญหาไม่มีตลาดหรือช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มอาชีพเมื่อมีการผลิตสินค้าขึ้นมาก็จะนำไปจำหน่ายตามงานหรือเทศกาลที่หน่วยงานท้องถิ่นจัดขึ้น หรือได้รับแจ้งจากหน่วยงานท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล หรือจากศูนย์พัฒนาสังคม และนอกจากนั้นสมาชิกกลุ่มจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ ที่ดำเนินกิจกรรมของกลุ่มเท่านั้น การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีค่อนข้างน้อยโดยเฉพาะกลุ่มที่มีความเข้มแข็งน้อย ซึ่งเมื่อกลุ่มไม่มีความรู้ทักษะ ด้านการระบายผลิตภัณฑ์ที่อยู่ ณ ที่ดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ก็จะทำให้ผลิตภัณฑ์หรือค้างเป็นจำนวนมาก ซึ่ง กรมพัฒนาชุมชน (2544, น. 61-114) กล่าวถึงความสำเร็จด้านการตลาดไม่ใช่เรื่องยาก ต้องมียุทธวิธีทางการตลาดหรือกลยุทธ์ทางการตลาด ขึ้นอยู่กับนโยบายของสถานประกอบการว่าควรตัดสินใจใช้กลยุทธ์อะไรจึงจะเหมาะสม สิ่งที่ควรคำนึง “ค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดแต่ได้ผลดีที่สุด”

แนวทางการแก้ไขปัญหาไม่มีตลาดหรือช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ประธานรองประธานกลุ่มอาชีพให้ความเห็นว่า การประชาสัมพันธ์กลุ่มทั้งในชุมชนและภายนอกชุมชน เช่น การประกาศผ่านวิทยุชุมชน หรือการแสดงสินค้าทาง web site รวมทั้งการยื่น

ขอมาตรฐานสินค้า เพื่อสามารถเพิ่มตลาดขายส่งได้ ตลอดจนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านเครือข่าย ทำให้กลุ่มมีกลยุทธ วิธีการในการจัดการจำหน่ายสินค้า และกลุ่มยังคงดำรงอยู่ได้

2. ปัญหาสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมน้อย สมาชิกกลุ่มมองการรวมกลุ่มเป็นอาชีพเสริมในการสร้างรายได้ และจากคุณลักษณะเบื้องต้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพด้านอาชีพ พบว่า ส่วนใหญ่อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มเป็นการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ดังนั้น การมีส่วนร่วมของกลุ่มจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กลุ่มจะต้องร่วมกันแก้ไข เพื่อที่สมาชิกจะได้เห็นถึงความสำคัญของกลุ่มและเป็นส่วนหนึ่งขอกลุ่มอย่างแท้จริง ลมัย นิยมในธรรม (2537, น. 35-36) ได้กล่าวถึงหลักการมีส่วนร่วม คือ การมีส่วนร่วมในเชิงบทบาทหรือตำแหน่งที่ตนเองได้รับ ได้แก่ เป็นประธาน เป็นกรรมการ เป็นสมาชิก และการมีส่วนร่วมตามกระบวนการพัฒนา โดยมีส่วนร่วมในการคิดได้แก่ มีส่วนในการค้นหาปัญหา สาเหตุ ความต้องการ มีส่วนร่วมในการวางแผนได้แก่ ร่วมค้นคว้าสร้างรูปแบบและวิธีการพัฒนาหรือแก้ไขปัญหาและลดปัญหา ร่วมวางนโยบาย ร่วมตัดสินใจในการใช้ทรัพยากร ร่วมในการออกความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ และมีส่วนร่วมดำเนินการได้แก่ มีส่วนร่วมดำเนินงานตามกิจกรรมที่วางไว้ ส่วนร่วมในการชักชวน ส่วนร่วมในการลงทุนหรือบริจาคเงิน เป็นต้น

แนวทางในการแก้ไข สมาชิกกลุ่มอาชีพได้ให้ข้อเสนอแนะจากแบบสอบถามปลายเปิด คือ ต้องมีการนัดประชุมอย่างสม่ำเสมอ สร้างความสามัคคีให้กับกลุ่ม และจากผลการศึกษาด้านปัจจัยเกื้อหนุนด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มอาชีพ และจากการสังเกตกระบวนการกลุ่มผู้ศึกษา พบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพได้รับโอกาสในการแสดงความคิดเห็น การตัดสินใจค่อนข้างมาก แต่ปัญหาที่พบคือ สมาชิกกลุ่มอาชีพไม่ได้ใช้สิทธิในการแสดงความคิดเห็นภายในกลุ่มเท่าที่ควร

3. ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม เนื่องจากมีกองทุนกลุ่มแต่สมาชิกกลุ่มไม่ออมเงินเข้ากองทุน นั่นหมายถึงว่า เมื่อมีการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม แต่ขาดเงินทุนที่จะดำเนินกิจกรรมต่อ อาจทำให้กลุ่มไม่สามารถดำรงอยู่ได้ต้องแยกกลุ่มหรือกลุ่มสลายไป ซึ่งถ้ากลุ่มมีความเข้มแข็ง มีเงินทุนหมุนเวียนต่อเนื่องกลุ่มก็จะดำเนินกิจกรรมไปได้อย่างมั่นคง ซึ่งจากการสังเกต ผู้ศึกษาพบว่าการบริหารจัดการของกลุ่มอาชีพที่ไม่เข้มแข็ง ยังมีการบริหารจัดการกลุ่มยังไม่ดี มีการระดมทรัพยากรภายในกลุ่มน้อย และไม่มีการออมเงินภายในกลุ่ม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียน

แนวทางในการแก้ไขปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม สมาชิกกลุ่มอาชีพเห็นว่า การขอรับเงินสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก และการออมเงินของสมาชิกเข้า

กองทุนเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม จะช่วยให้กลุ่มสามารถดำเนินงานต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับประธานและรองประธานกลุ่มอาชีพที่ความเข้มแข็งน้อย เห็นว่า การออมเงินของสมาชิกกลุ่มเข้ากองทุนเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรม กลุ่มจะมีความเข้มแข็งขึ้น

4. ปัญหาการขาดทักษะด้านอาชีพ ซึ่งหลังจากการฝึกอบรมด้านอาชีพแล้วสมาชิกกลุ่มบางกลุ่มยังขาดทักษะในการในด้านการนำวิชาชีพที่ฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ ดังนั้นการการเพิ่มพูนความรู้และการพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นไปได้ยาก ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการฝึกอบรมจากวิทยากรให้ความรู้ด้านอาชีพและการเป็นพี่เลี้ยงกระตุ้นกลุ่มให้ขับเคลื่อนไป โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ

แนวทางในการแก้ไข สมาชิกกลุ่มอาชีพ เห็นว่า หน่วยงานควรเข้าติดต่อประสานงานอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มอาชีพและให้ข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ แก่กลุ่มอาชีพ ในด้านการตลาด การจัดการบริหารกลุ่ม การให้ความรู้และการจัดหาวิทยากร ซึ่งสอดคล้องกับประธานและรองประธานกลุ่ม ที่เห็นว่า การให้ความรู้และการจัดหาวิทยากรจะช่วยให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ เกิดความคิดใหม่ ๆ เป็นการเพิ่มช่องทาง ทางการตลาดให้กลุ่มอาชีพสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น

5. ปัญหาผู้นำมีภาวะความเป็นผู้นำน้อย กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จะมีผู้นำกลุ่มที่เกิดจากการคัดเลือกตามตำแหน่งหน้าที่รับผิดชอบ จึงทำให้ผู้นำกลุ่มที่ได้เป็นการแต่งตั้งเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ในการรวมกลุ่มอาชีพเท่านั้น ถึงแม้ผู้นำกลุ่มจะมีการนัดพบพูดคุยกับสมาชิกกลุ่มสม่ำเสมอก็ตาม ซึ่งประธานกลุ่มและรองประธานกลุ่มที่เข้มแข็งน้อย เห็นว่า ทุกตำแหน่งที่ได้รับการแต่งตั้งจะทำหน้าที่คล้ายกันการตั้งตำแหน่งเป็นเพียงแต่งตั้งหน้าที่รับผิดชอบหลัก ให้เป็นไปตามข้อบังคับของการรวมกลุ่มให้กลุ่มเคลื่อนไปได้เท่านั้น

แนวทางในการแก้ไขปัญหาผู้นำมีภาวะความเป็นผู้นำน้อย สมาชิกกลุ่มอาชีพคิดเห็นว่า ควรมีการทบทวนตำแหน่งและบทบาทหน้าที่ของผู้นำอย่างชัดเจน เพิ่มพูนความรู้และพัฒนาตนเองด้านการประสานงาน การกระตุ้นสมาชิกกลุ่มให้กล้าแสดงความคิดเห็น

6. ปัญหาสมาชิกกลุ่มใช้โอกาสการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มน้อย จากการศึกษาด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่า สมาชิกได้รับโอกาสให้เข้าร่วมในการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ แต่เนื่องด้วยระดับการศึกษาของสมาชิกกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา จึงมีส่วนในการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นภายในกลุ่มค่อนข้างน้อย

แนวทางในการแก้ไขปัญหาสมาชิกกลุ่มใช้โอกาสการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มน้อย ผู้ศึกษาขอเสนอความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า การมีส่วนร่วมของสมาชิกเป็นเรื่องสำคัญเรื่องหนึ่งหากสมาชิกกลุ่มไม่ใช้โอกาสในการแสดงความคิดเห็นจะทำให้กลุ่มขาดความคิดที่

หลากหลายในการพัฒนากลุ่ม ดังนั้นสิ่งที่จำเป็นก็คือการกระตุ้นและเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้กล้าแสดงความคิดเห็นและร่วมแสดงความคิดเห็น ซึ่งจะทำให้สมาชิกกลุ่มเกิดความรักและสามัคคี ร่วมมือกันอันจะนำไปสู่การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพได้ ซึ่งผู้นำกลุ่มก็มีส่วนสำคัญในการกระตุ้นให้สมาชิกใช้โอกาสในการแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่

สรุปภาพรวมปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม คือ ปัญหาไม่มีตลาดหรือช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ปัญหาสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมน้อย ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ปัญหาการขาดทักษะด้านอาชีพ ปัญหาผู้นำมีภาวะความเป็นผู้นำน้อย ปัญหาสมาชิกกลุ่มใช้โอกาสการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มน้อย