

บทที่ 5

ผลการศึกษา

จากการลงพื้นที่ศึกษากระบวนการจัดการความรู้ของครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพหัตถกรรมพื้นบ้านการจักสานไม้ไผ่ ระดับดีมาก ระดับดี และระดับพอใช้ ตลอดจนปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้การจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ให้มีความต่อเนื่อง สอดคล้อง และเหมาะสมกับสถานการณ์หรือบริบทชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป กล่าวได้ว่ามีข้อค้นพบที่น่าสนใจหลายประเด็นที่จะนำเสนอ ในที่นี้เพื่อให้ง่ายต่อการรับทราบข้อมูลจากผลการศึกษา ผู้ศึกษาจึงขอนำเสนอรายละเอียดของผลการศึกษา 3 ส่วนเนื้อหาตามระดับความสามารถของครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพหัตถกรรมพื้นบ้านการจักสานไม้ไผ่ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ครัวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดีมาก

ส่วนที่ 2 ครัวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดี

ส่วนที่ 3 ครัวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับพอใช้

ส่วนที่ 1 ครัวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ ระดับดีมาก

1. กระบวนการจัดการความรู้ของครัวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดีมาก

1.1 การใช้ความรู้

การเป็นครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพการจักสานความรู้เชิงประยุกต์ฝีมือระดับดีมาก ในปัจจุบันผู้ศึกษาพบว่า ไม่ใช่เพียงเพราะครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพเสริมสร้างกระบวนการจัดการความรู้การจักสานเชิงประยุกต์มาอย่างต่อเนื่อง แต่ยังเป็นเพราะผู้ประกอบการจักสานเชิงประยุกต์ทุกครัวเรือน สามารถใช้ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ ซึ่งแฝงเร้นติดตัวเมื่อครั้งยังเด็ก แปลงมาใช้เป็นฐานในการต่อยอดกับความรู้เชิงประยุกต์ จนได้ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย ในช่วงเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบการจักสานเชิงประยุกต์

ทั้งนี้การที่ผู้ประกอบการมีความรู้การจักสานแฝงเร้นติดตัว จนสามารถแปลงกลับมาใช้ต่อยอดได้โดยไม่ต้องรับการส่งเสริมความรู้การจักสานใหม่ หลังจากหยุดการใช้ความรู้การจักสานมากกว่า 10 ปี ก็เพราะว่าผู้ประกอบการฝีมือระดับดีมากในปัจจุบัน ต่างมีภูมิหลังเป็นครัวเรือนผู้ประกอบการจักสานมาแต่บรรพบุรุษ ด้วยภูมิหลังดังกล่าวจึงส่งผลให้ตัวผู้ประกอบการ

อาชีพ เมื่อครั้งสมัยยังเด็กก็ได้รับการส่งเสริมความรู้การจักสานจากผู้ปกครอง จนกระทั่งมีทักษะ ความชำนาญ การจักสานทุกรูปทรง โครงสร้างและลวดลาย แฝงเร้นติดตัวมาอย่างต่อเนื่อง ดังที่ คุณโสภี บำรุงศิลป์ คุณสายฝน ทองงาม และ คุณพรชัย บุญรื่น ให้สัมภาษณ์ร่วมกันว่า

ครัวเรือนที่มีฝีมือระดับดีมากส่วนใหญ่ จะกลับมาเริ่มต้นจักสานใหม่อีกครั้งหนึ่ง ประมาณปี พ.ศ. 2545 อย่างพวกพี่กลับมาก็สามารถจักสานได้เลย พี่ว่ามันเป็น สิ่งที่ฝังลึกอยู่ในตัวเราอยู่แล้ว คือ ความรู้พวกนี้มันเข้าตัวเราตั้งแต่ยังเด็ก ถึงเรา จะไปไหนมานาน กลับมาพอเราเริ่มมาจักสานคล้าย กับว่ามันอยู่ในสมอง เราก็ เลยทำได้ เลยไม่ต้องรับการส่งเสริมความรู้การจักสานใหม่อีกครั้ง (โสภี บำรุงศิลป์ สายฝน ทองงาม และ พรชัย บุญรื่น, สัมภาษณ์)

การแปลงความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ ซึ่งแฝงเร้นติดตัวมาใช้เป็นฐาน เพื่อต่อยอดกับความรู้การจักสานเชิงประยุกต์ในช่วงเริ่มต้นการเป็นผู้ประกอบอาชีพนั้น ผู้ประกอบ อาชีพ ต่างใช้กระบวนการแปลงความรู้แฝงเร้นในลักษณะ “ระลึก-ทำ-จำ-บันทึก” ให้เป็นความรู้ชัดแจ้ง นั่นก็คือ ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดกลุ่มเป้าหมายใน ปัจจุบัน และด้วยกระบวนการแปลงความรู้แฝงเร้นติดตัวของผู้ประกอบอาชีวดังกล่าว ส่งผลให้ ช่วงเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบอาชีพการจักสานเชิงประยุกต์จึงมีกำลังการผลิตได้เฉลี่ย 3 ใบต่อ วัน

จากประเด็นข้อค้นพบดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า ความสามารถในการแปลงความรู้ แฝงเร้นติดตัว ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ มาใช้เพื่อเป็นฐานในการต่อยอดกับความรู้เชิง ประยุกต์ โดยผ่านกระบวนการแปลงความรู้แฝงเร้นติดตัวในลักษณะ “ระลึก-ทำ-จำ-บันทึก” จะ เกิดประโยชน์ต่อการเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงเริ่มต้นมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับความรู้ ทักษะ ความสามารถ ที่สั่งสมแฝงเร้นอยู่ในตัวผู้ประกอบอาชีพ

ทั้งนี้หากสั่งสมแฝงเร้นไว้ในตัวมาขณะเมื่อครั้งยังเด็ก ถึงแม้จะหยุดช่วงการใช้ ความรู้ไปนาน ก็สามารถแปลงความรู้ที่นั้นกลับมาใช้ได้เหมือนเดิม โดยสามารถรับและร่วมส่งเสริม ความรู้ใหม่ที่สมารถยกระดับความรู้ ทักษะ ความสามารถให้สอดคล้องและเท่าทันความต้องการซื้อ ของตลาดกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็วขึ้น

1.2 การส่งเสริมความรู้

จากการศึกษาการส่งเสริมความรู้ ภายในครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพที่มีฝีมือระดับดีมาก นับตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งถึงในปัจจุบันนี้ ผู้ศึกษาพบว่ามีความเกี่ยวเนื่องกัน 2 ระยะ คือ ระยะที่ 1 การรับ การส่งเสริมความรู้ ระยะที่ 2 การร่วมการส่งเสริมความรู้ โดยแต่ละระยะของการส่งเสริมความรู้ ดังกล่าว มีรายละเอียดของผลการศึกษาต่อไปนี้

ระยะที่ 1 การรับการส่งเสริมความรู้

ทั้งนี้ถึงแม้ผู้ประกอบการอาชีพจะสามารถแปลงความรู้ ทักษะการจักสานที่แฝงติดตัวเมื่อครั้งยังเด็กมาประยุกต์ใช้ขายได้ในทันที โดยไม่ต้องรับการส่งเสริมความรู้ใหม่ แต่ทว่าก็ยังไม่เพียงพอ ที่จะตอบสนองรสนิยมความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายในปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ก็ด้วยรสนิยมความต้องการซื้อในปัจจุบัน ต่างให้ความสำคัญกับลวดลายอันเกิดจากสีสันของเส้นตอกที่ขัดสลับกัน ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ไม่มีความสวยงาม ทันสมัยและเหมาะสมตามวัยของกลุ่มเป้าหมาย

ดังนั้นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ สามารถตอบสนองความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายได้อย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมาก ในปัจจุบัน จึงต้องรับการส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับ “การย้อมสีเส้นตอก” ในช่วงเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพการจักสานความรู้เชิงประยุกต์

จากการศึกษาโดยการสัมภาษณ์ ครวัเรียนผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมากและครวัเรียนเพื่อนบ้านใกล้เคียง ผู้ศึกษาพบว่า ในช่วงเริ่มต้นรับการส่งเสริมความรู้การย้อมสีเส้นตอก ครวัเรียนผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมาก ต่างได้รับการถ่ายทอดความรู้ จากสมาชิกในครวัเรียนหรือครวัเรียนเพื่อนบ้านที่มีความรู้เกี่ยวกับการย้อมสี เช่น ปู่ ย่า ตา ยาย หรือพ่อ แม่ ฯลฯ แต่ทว่าความรู้การย้อมสีที่ผู้ประกอบการอาชีพได้รับนั้น เป็นชุดความรู้ที่มีที่มาจาก “การย้อมสีผ้า”

ด้วยความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีสีสันของตลาดกลุ่มเป้าหมายมีก่อนที่ผู้ประกอบการอาชีพจะเริ่มจัดการความรู้การจักสานความรู้เชิงประยุกต์ใหม่อีกครั้ง ผู้ถ่ายทอดซึ่งขณะนั้น มีความรู้เฉพาะแต่การย้อมสีผ้า โดยใช้แม่สี เช่น สีดำ สีแดง สีเขียว ฯลฯ จึงแปลงความรู้ทั้งขั้นตอน วิธีการ เทคนิคการย้อมสีผ้ามาใช้ในการย้อมสีเส้นตอก เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดเป็นการเบื้องต้น

เมื่อผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมากในปัจจุบัน กลับมาเริ่มต้นจัดการความรู้การจักสาน ผู้ถ่ายทอดซึ่งมีสถานะเป็น พ่อและ/หรือแม่ของผู้ประกอบการอาชีพ เช่น คุณป้าเฟื่องกับคุณสิริวัศม์ สิงห์บุญ คุณป้านอบกับคุณสายฝน ทองงาม คุณลุงเข้ม คุณป้าศรีกับคุณพรชัย บุญรื่น ฯลฯ ก็ถ่ายทอดชุดความรู้ดังกล่าวให้ผู้ประกอบการอาชีพมีไว้เป็นพื้นฐาน เพื่อต่อยอดให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายต่อไป

โดยใช้วิธีการถ่ายทอด ในช่วงเริ่มต้นส่งเสริมความรู้ด้วยรูปแบบ “การสาธิตการย้อมสี เส้นตอกด้วยการปฏิบัติจริงให้ผู้ประกอบการอาชีพดูเป็นตัวอย่าง” พร้อม ๆ กับอธิบายขั้นตอนเทคนิค วิธีการและตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยของผู้ประกอบการอาชีพ หลังจากนั้น ก็เริ่มให้ผู้

ประกอบอาชีพ เรียนรู้ผ่านการปฏิบัติจริงด้วยตนเอง โดยมีผู้ถ่ายทอดคอยแนะนำวิธีการ ขั้นตอน ประกอบไปพร้อมกันด้วย ดังที่ คุณสิริวิศม์ สิงห์บุญ และครอบครัว ให้สัมภาษณ์ร่วมกันว่า

ตอนที่พี่กลับบ้านมาช่วยแม่จักสานกระเป๋าสตรีใหม่ ๆ แม่บอกว่าเครื่องจักสาน เตี้ยวนี่ถ้าไม่ย้อมสี ขายไม่ค่อยได้หรือถ้าขายได้ ก็ไม่ค่อยมีราคา แม่พี่ก็เลยเอา ความรู้การย้อมสีผ้า มาใช้ในการย้อมสีเส้นตอก ที่เห็นตอนนั้นก็มีแต่พวกแม่สี วันไหนที่แม่จะย้อมสีเส้นตอก แม่ก็จะให้พี่มายืนดู ให้ช่วยแกยิบนั้นจับนี้ไปเรื่อย พร้อมกับอธิบายขั้นตอน วิธีการ เทคนิคที่แม่มีให้พี่จำ หลัง ๆ มาแม่ก็ให้พี่ลอง ย้อมสีเส้นตอกเองบ้าง แต่แม่พี่ก็ไม่ได้ปล่อยนะ แกก็ยืนบอก ยืนดู ยืนอธิบาย พี่ จนกว่าพี่จะย้อมสีเส้นตอกได้ (สิริวิศม์ สิงห์บุญ และครอบครัว, สัมภาษณ์)

ชุดความรู้และวิธีการส่งเสริมความรู้ของผู้ถ่ายทอดดังกล่าว ส่งผลให้ผู้ประกอบ อาชีพ มีความรู้ ทักษะ การย้อมสีเส้นตอก ระดับเดียวกับผู้ถ่ายทอด ซึ่งนั่นก็คือ “การย้อมสีเส้น ตอกด้วยแม่สี” แต่ทว่าก็ยังไม่ใช่เพียงพอต่อการสร้างความต้องการซื้อของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป ตลอดเวลา เพราะเส้นตอกหลังจากการย้อมสี ยังมีสีซีดจาง ไม่สดเหมือนสีที่ใช้ย้อม ประกอบกับ ขณะนำเส้นตอกมาใช้สาน สีจากเส้นตอกยังคง “ตกใสมือ”

ด้วยข้อจำกัดของความรู้ทักษะ ที่ได้รับเหล่านี้ ส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพ เริ่มต้นต่อยอด ความรู้ ด้วยการเน้นใช้การร่วมกันส่งเสริมความรู้ระหว่างกันภายในครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพ และ ผู้ประกอบอาชีพด้วยกันเอง

ระยะที่ 2 การร่วมส่งเสริมความรู้

การร่วมกันส่งเสริมความรู้ เป็นกระบวนการจัดการความรู้ในส่วนของการส่งเสริม ความรู้ที่ผู้ศึกษาพบว่า เป็นกระบวนการอีกระดับหนึ่งที่สูงกว่าการรับการส่งเสริมความรู้ ซึ่งครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากยึดถือเป็นข้อปฏิบัติภายในครัวเรือน หรือระหว่าง ครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากด้วยกัน ซึ่งการร่วมกันส่งเสริมความรู้ในที่นี้ก็คือ “การ แลกเปลี่ยนความรู้”

ดังนั้นการต่อยอดความรู้การย้อมสีเส้นตอก เพื่อให้ข้อจำกัดความรู้ที่ได้รับจาก ผู้ถ่ายทอดหมดไป พร้อมกับยกระดับ ความรู้ ทักษะ การย้อมสีเส้นตอกให้เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบอาชีพ จึงเน้นการร่วมกันส่งเสริมความรู้ ด้วยวิธีการแลกเปลี่ยนความรู้กับผู้ที่มีความรู้ ทักษะ การย้อมสี วัตถุดิบที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน ตัวอย่างเช่น ขณะที่ผู้ประกอบอาชีพออกร้านจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน ตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบอาชีพจะใช้ช่วงเวลา ดังกล่าว พุดคุยแลกเปลี่ยนความรู้กับกลุ่มอาชีพที่ใช้สีย้อมวัตถุดิบประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์ ต่อจากนั้นผู้ประกอบอาชีพก็จะนำข้อมูลที่ได้รับกลับมาทดลองปฏิบัติจริงด้วยตนเอง

ผลจากการทดลองปฏิบัติจริงด้วยตนเองดังกล่าวนั้น ผู้ประกอบอาชีพก็จะนำมาพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างผู้ประกอบอาชีพด้วยกันเองอยู่เสมอ และนำความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมไปทดลองต่อยอดมาอย่างเป็นลำดับ จนกระทั่งมีความรู้ ทักษะการย่อมสี่เส้นตอกในระดับที่สามารถสร้างความต้องการซื้อให้กับตลาดกลุ่มเป้าหมายได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้แล้ว ผู้ศึกษายังพบว่า ผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากทุกครัวเรือนไม่ได้ใช้วิธีการแลกเปลี่ยนความรู้ เฉพาะแต่การย่อมสี่เส้นตอกเพียงอย่างเดียว แต่ยังใช้วิธีการแลกเปลี่ยนความรู้ ในเรื่องของการปรับเปลี่ยน “รูปทรงงานจักสานและลวดลาย” กับสมาชิกในครัวเรือน เพื่อนบ้าน เครือข่ายกลุ่มอาชีพและลูกค้า เพื่อให้มีความหลากหลาย สอดคล้องตามความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย

วิธีการแลกเปลี่ยนความรู้ ที่ผู้ประกอบอาชีพ ใช้เป็นแนวทางในการยกระดับความรู้ สะท้อนให้เห็นว่า แท้จริงแล้ว วิธีการแลกเปลี่ยนความรู้ ไม่ได้ยกระดับให้ผู้ประกอบอาชีพ มีทักษะในการปรับประยุกต์ผลิตภัณฑ์ให้มีสีสัน รูปทรง หรือลวดลาย หลากหลายสวยงาม ก้าวล้ำ นำสมัยได้ในทันที แต่ทว่าสามารถช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพมี “ฐานข้อมูล” สำหรับวิเคราะห์ กลั่นกรอง และใช้เป็นแนวทางในการเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติจริงด้วยตนเอง ซึ่งผู้ศึกษาพบว่า ถึงแม้จะเป็นการปฏิบัติจริงด้วยตนเองแบบลองผิดลองถูก หรือทดลอง แต่ก็ยังสามารถช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพยกระดับความรู้ เป็นครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ก็ด้วยอาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบอาชีพนำข้อมูลจากการแลกเปลี่ยนมาใช้เป็นฐาน เพื่อลองผิดลองถูกหรือทดลองปฏิบัติจนเกิดเป็นการสร้างความรู้ใหม่ที่สามารถสร้างความต้องการซื้อให้กับตลาดกลุ่มเป้าหมายได้อย่างต่อเนื่อง

1.3 การสร้างความรู้

การสร้างความรู้ เป็นกระบวนการที่ผู้ศึกษาพบว่า มีความเกี่ยวเนื่องเชื่อมโยงกับการส่งเสริมความรู้อย่างแนบแน่น เป็นความเชื่อมโยงที่อาจจะกล่าวได้ว่า “ความรู้ใหม่จะเกิดขึ้นทุกขณะที่ผู้ประกอบอาชีพส่งเสริมความรู้ จนมีฐานความรู้ที่เพียงพอต่อการวิเคราะห์ กลั่นกรอง และนำผลที่ได้จากการกลั่นกรองมาสู่การทดลองปฏิบัติจริง โดยตั้งอยู่บนหลักของความน่าจะเป็น” จนกระทั่งได้ความรู้ในการนำมาใช้ร่วมกัน เพื่อให้ตนเอง ครอบครัว กลุ่ม และองค์กรชุมชนจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่บางเจ้าฉ่า มีความเท่าทันและก้าวล้ำนำสมัย สร้างความได้เปรียบทางการค้าเหนือกลุ่มองค์กรอื่นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ที่นำเอาภูมิปัญญาการจักสานไม้ไผ่มาใช้ในการเสริมสร้างเศรษฐกิจภายในครัวเรือน

จากที่ผู้ศึกษากล่าวถึงข้างต้น เป็นข้อค้นพบที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบอาชีพครัวเรือนการจักสานฝีมือระดับดีมาก ในลักษณะกลุ่มย่อยแบบธรรมชาติ ซึ่งนับได้ว่าเป็น

เสมือนแนวทางในการสร้างความรู้ของผู้ประกอบอาชีพ ความรู้ที่ผู้ประกอบอาชีพครัวเรือนจักสานฝีมือระดับดีมากต้องสร้างความรู้ในส่วนของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นความรู้ที่ผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากให้ความสำคัญในการสร้างความรู้ใหม่อย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่เริ่มเป็นผู้ประกอบอาชีพ การจักสานความรู้เชิงประยุกต์จนกระทั่งถึงปัจจุบัน ทั้งนี้ก็ด้วยผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากแต่ละครัวเรือนเห็นว่า “ธรรมชาติของมนุษย์มีความต้องการสิ่งแปลกใหม่ไม่มีที่สิ้นสุด” ดังนั้นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถสร้างความต้องการซื้อ มากกว่าเพียงแค่การรับรายการสั่งซื้อจากตลาด กลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบอาชีพจึงร่วมกันสร้างความรู้ใหม่อยู่เสมอ ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นเพียง 3 ส่วน ความรู้ ได้แก่ คุณภาพมาตรฐาน รูปทรง และการย้อมสีเส้นตอก โดยแต่ละส่วนความรู้ของผู้ประกอบอาชีพมีกระบวนการสร้างความรู้ที่ไม่ต่างกัน

1.4 การสั่งสมความรู้

การที่ผู้ประกอบอาชีพมีความรู้ ทักษะ ความสามารถในการประดิษฐ์งานจักสานจนกระทั่งสร้างความต้องการซื้อให้แก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ผู้ศึกษาพบว่า ก็ด้วยจุดเริ่มต้นที่เหมือนกันของผู้ประกอบอาชีพ เป็นจุดเริ่มต้นที่มาจากการแปลงความรู้แฝงเร้น หรือความรู้ติดตัวที่สั่งสมจากประสบการณ์ภูมิหลังมาใช้สำหรับเป็นฐานเพื่อต่อยอด ขณะเริ่มต้นจัดการความรู้งานสานให้เป็นอาชีพที่สร้างรายได้หลักให้แก่ครอบครัวอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้ประสบการณ์ภูมิหลังที่ดึงกลับมาใช้สามารถสรุปได้ 3 ประการ คือ

1) การใช้ความรู้ ทักษะ ความสามารถ ที่ได้รับการส่งเสริมให้จักสานผลิตภัณฑ์ที่คงรูปแบบวิถีชีวิตแบบพึ่งตนเองจากครอบครัวเมื่อตนเองยังเด็ก เช่น กระบุง กระจาดปั่นน้ำชา ตะกร้า ฯลฯ

2) การใช้ความรู้จากที่เคยเป็นแม่ค้า (คุณสายฝน คุณพนัชกร คุณโสภี) พนักงานบริษัท (คุณสิริวิทย์) นักศึกษาบริหารธุรกิจ (คุณพรชัย) หรือพนักงานโรงงาน (คุณสมพร)

3) การใช้ความรู้ที่ครอบครัวสั่งสมไว้ในลักษณะขัดแย้งเมื่อครั้งอดีต เพื่อส่งเสริมความรู้เพิ่มเติม เช่น ภาพถ่ายสมัยยังเด็กขณะสานกระบุง บทความ หรือสารคดีที่เกี่ยวข้องกับงานจักสานของบางเจ้าฉ่าในนิตยสารแพรว เป็นต้น

จุดเริ่มต้นที่เหมือนกันดังกล่าว ส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพใช้ระยะเวลาในการรับการส่งเสริมความรู้แบบประยุกต์น้อยกว่าผู้ประกอบอาชีพที่มีความสามารถในการจักสานฝีมือระดับดี ประกอบกับต่างสามารถยกระดับตนเองเป็นผู้นำกลุ่ม (ยกเว้นคุณสมพร) ซึ่งมีบทบาทหน้าที่เสมือน “ผู้จัดการ” หลังจากที่มีความรู้ ทักษะ ความสามารถในการผลิตงานจักสานระดับหนึ่งแล้ว

นับจากที่ผู้ประกอบการอาชีพเป็นผู้นำกลุ่ม ต่างก็สั่งสมความรู้ผ่านการส่งเสริมความรู้ และสร้างความรู้มาเป็นลำดับ ด้วยลักษณะวิถีเชิงกระบวนการ “จด-จำ-ทำ-ต่อยอด” ซึ่งจากที่ ผู้ศึกษาสังเกตการณ์นั้น สามารถสรุปความรู้ และลักษณะการสั่งสมความรู้ ที่ผู้ประกอบการอาชีพ แสดงออกอยู่สม่ำเสมอได้ดังนี้

(1) ขณะที่ลูกค้ามีรายการสั่งซื้อสินค้าผู้ประกอบการอาชีพจะจดบันทึกไว้ทุกครั้ง ทั้งนี้ ก็เพื่อป้องกันการลืมว่าลูกค้าสั่งรูปแบบไหน สีอะไร ขนาดเท่าไร จำนวนกี่ชิ้น ในขณะเดียวกัน ยังนำข้อมูลที่จดบันทึกไว้ทุกครั้ง มาใช้สำหรับวิเคราะห์ความต้องการซื้อ ลูกค้าคนกลาง และลูกค้า ปลายทาง เช่น ลูกค้ามีรายการสั่งซื้อสี ขนาด รูปทรง อะไรบ่อยที่สุด เป็นต้น

(2) นอกจากนี้แล้วผู้ประกอบการอาชีพ ยังมีการจัดทำบัญชี “รายรับ” จากลูกค้า โดย แยกเป็น ลูกค้าในประเทศ และต่างประเทศ ทั้งนี้ต่างประเทศ ก็จะแยกเป็นรายประเทศ ที่จัดทำ บัญชีรายรับไว้ในลักษณะนี้ก็เพราะว่า ผู้ประกอบการอาชีพต้องการดูความแตกต่างของความต้องการ ซื้อของลูกค้าภายในประเทศกับต่างประเทศ และแต่ละประเทศ ส่วนบัญชีรายจ่าย ผู้ประกอบการ อาชีพก็จะแยกเป็นบัญชีรายจ่ายตามกำลังการผลิตของผู้ประกอบการอาชีพ ที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม และบัญชีรายจ่ายวัตถุดิบในการผลิต ทั้งนี้ก็เพื่อไว้สำหรับเป็นข้อมูลในการนำมาใช้กำหนดสินค้า ที่ผลิตออกได้ต่อไป

(3) ขณะที่ผู้ประกอบการอาชีพส่งเสริมความรู้ด้วยการปฏิบัติจริงแบบลองผิดลองถูก ในเรื่องของการย้อมสีตอก ทั้งนี้เมื่อได้สีที่ถูกต้อง หรือสีใหม่ ก็จะเก็บตัวอย่างไว้ สีละ 1 เส้นตอก ประกอบกับจะจดบันทึกสัดส่วนการผสมสีไปในคราวเดียวกัน หลังจากนั้นก็นำเส้นตอกที่เก็บไว้ ให้บุตรหลานที่มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์ ที่ใกล้เคียงหรือเหมือนกับเส้นตอก เมื่อได้ แล้วก็พิมพ์สีลงในกระดาษเพื่อเก็บไว้เป็นตัวอย่างสี ที่ครอบครัวสามารถทำได้ให้ลูกค้าดูเป็น แบบอย่างต่อไป

1.5 การสืบสานความรู้

เมื่อย้อนดูประสบการณ์ภูมิหลังของผู้ประกอบการอาชีพที่มีความสามารถในการจักสาน ระดับดีมากแต่ละครัวเรือน จะพบว่าต่างก็มีการส่งเสริมความรู้และสืบสานรุ่นต่อรุ่นเรื่อยมา จนกระทั่งถึงปัจจุบัน อย่างเช่นกรณีครอบครัวคุณป้าเฟื่อง (แม่ของคุณสิริวัตร) เมื่อครั้งที่คุณป้าเฟื่อง ยังเป็นเด็ก ก็ได้รับการส่งเสริมความรู้จากปู่ ย่า และ พ่อ แม่ของตนเอง หลังจากคุณป้าเฟื่องมี ครอบครัว มีลูก ก็ส่งเสริมความรู้ให้ลูกสืบสานอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งปัจจุบันลูกมีฝีมือระดับดีมาก สามารถคิดและประดิษฐ์งานจักสานให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดยุคใหม่ทั้ง ๆ ที่ผู้เป็น ลูก (ทุกครัวเรือน) จะหยุดงานจักสานไปหลายปี ดังที่ คุณสิริวัตร สิงห์ ทรัพย์ ให้สัมภาษณ์ว่า

ความสามารถของครอบครัวพี ก็นับว่ายังไม่ใช่ว่าจะสุดยอด เพราะยังต้องไปอีก แต่ว่าการพัฒนาของพี ๆ มาเน่คิดว่า ตัวเราไม่ได้ทำงานจักสานมา 20 ปี พอกลับมาทำใหม่ 5 ปี ก็นับว่าความสามารถเราใช้ได้ สิ่งสำคัญที่จูงใจให้เราทำอยู่ทุกวันนี้ เพราะมันเป็นอาชีพเก่าแก่ของพ่อแม่ และบรรพบุรุษ (สิริวิศม์ สิงห์บุญ, สัมภาษณ์)

แต่ถึงกระนั้นผู้เป็นลูกอย่างคุณปรางณี คุณโสภี คุณสมพร ต่างก็มีครอบครัวแล้วทั้งสิ้น ยกเว้นคุณพรชัยและ คุณสิริวิศม์ ทั้งนี้สำหรับคนเป็นลูก ซึ่งถือเสมือนเป็นรุ่นหลานคุณป้าเฟื่อง ผู้ศึกษาพบว่า ลูกชายให้ความสนใจรับการส่งเสริมความรู้งานจักสานไม่ไผ่น้อยกว่าลูกสาว

ดังนั้นหากวิเคราะห์ในแง่ของการสืบสานความรู้ ภูมิปัญญาการจักสานรุ่นต่อรุ่นแล้วจะพบว่า ระหว่างรุ่นลูกของคุณป้าเฟื่องขึ้นไป กับรุ่นหลานของคุณป้าเฟื่องลงมา การสืบสานความรู้ภูมิปัญญาการจักสานให้ต่อเนื่องสืบไปจะต่างกัน กล่าวคือ รุ่นหลานจะมีอัตราการรับการส่งเสริมความรู้เพื่อสืบสานต่อไปน้อยลง อาจจะเป็นเพราะเพศ หรือ สิ่งแวดล้อมทางสังคมกลายเป็นเงื่อนไข ปัจจัยที่ส่งผลให้ลดลง ซึ่งต่างจากรุ่นลูกของคุณป้าเฟื่องขึ้นไป จะมีอัตราการรับการส่งเสริมความรู้สูงกว่า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะวิถีของผู้คนสมัยก่อนสัมพันธ์กับงานจักสานมากกว่าในปัจจุบัน เช่น ของเล่น ของใช้ ที่นอน ที่พักอาศัย ส่วนใหญ่ต่างทำจากไม้ไผ่ จึงส่งผลให้ไม่มีข้อจำกัดใด ๆ อย่างสมัยปัจจุบัน

ทั้งนี้หากมองเฉพาะความรู้ ทักษะ ความสามารถในการสืบสานความรู้ภูมิปัญญาการจักสานให้ต่อเนื่องสืบไป เฉพาะรุ่นลูกของคุณป้าเฟื่อง ผู้ศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยข้อค้นพบ 2 ประการ ดังนี้

1) ผู้ประกอบอาชีพใช้ระบบคิดทุนทางสังคมในการประดิษฐ์งานจักสานของครอบครัวตนเอง คือ เน้น “การเอาใจเขามาใส่ใจเรา” เช่น ขณะประดิษฐ์งานจักสาน ผู้ประกอบอาชีพจะคิดเสมอว่า หากตนเองเป็นลูกค้า ถ้าหากซื้องานประดิษฐ์สักชิ้น ก็ต้องเลือกที่ดีแล้วละเอียด ประณีต และมีความสวยงาม คงทน ดังนั้นผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นของผู้ประกอบอาชีพจึงได้รับการยอมรับในเรื่องคุณภาพสินค้าที่ดีเป็นลำดับ

2) อายุโดยเฉลี่ยของผู้ประกอบอาชีพมีระดับดีมาก ประมาณ 40 ปี ซึ่งนั่นก็มีความหมายว่า ช่องทางในการประกอบอาชีพอื่น ๆ น้อยกว่าวัยหนุ่มสาว ดังนั้นเพื่อให้ครอบครัวตนเองมีรายได้จากการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่อยู่อย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบอาชีพจึงจำเป็นต้องมีการเสริมสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดอยู่เสมอ

ทั้งนี้ จากที่กล่าวถึงกระบวนการจัดการความรู้ในส่วนของการสืบสานความรู้ ดังที่กล่าวข้างต้น อาจจะสรุปได้ว่า การสืบสานความรู้ ภูมิปัญญาการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ของ

ผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมาก โดยเฉพาะรุ่นลูกของคุณป้าเฟื่องขึ้นไป กล่าวได้ว่า ยังคงสืบสานความรู้ต่อไปจนกว่าตลาดจะไม่ต้องการซื้อขาย ซึ่งต่างจากรุ่นหลานของคุณป้าเฟื่องลงมาที่มีแนวโน้มสูงที่จะหยุดการซื้อขายความรู้ระยะหนึ่งหรือตลอดไป เพราะทุกคนย่างเข้าสู่การศึกษาในระบบ เพื่อให้ได้การทำงานที่มั่นคง

2. ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ของครัวเรือนที่มีความสามารถในการผลิตหรือจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดีมาก

การที่ครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพหัตถกรรมพื้นฐานฝีมือระดับดีมาก สามารถยกระดับความรู้ ทักษะ ความสามารถ ในการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ผ่านกระบวนการจัดการความรู้ให้เป็นที่ต้องการซื้อของตลาดอยู่อย่างต่อเนื่องนั้น ผู้ศึกษาค้นพบว่า “รายได้” นับเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการกระตุ้นและหนุนเสริมให้เกิดกระบวนการจัดการความรู้ ภายในครัวเรือนเป็นลำดับแรก โดยมีปัจจัยในส่วนของ “ผู้นำชุมชน” ช่วยสร้างโอกาสทางการตลาดในชุมชนให้กับครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพ และมีปัจจัยในส่วนของ “การสนับสนุนของภาครัฐ” ช่วยสร้างโอกาสทางการตลาดภายนอกชุมชนให้กับครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพไปด้วยพร้อมกัน ทั้งในแง่ของการตลาดและแหล่งเงินทุน

ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการจัดการความรู้ ดังที่ผู้ศึกษาได้เกริ่นนำนั้น สามารถอธิบายรายละเอียดจากข้อค้นพบเพิ่มเติมได้ตามลำดับดังนี้

รายได้มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตในระดับดีมาก

โดยประสบการณ์ ภูมิหลังของครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพหัตถกรรมพื้นบ้านฝีมือระดับดีมากในปัจจุบัน อย่างเช่นครัวเรือน คุณสิริวิทย์ คุณพนัชร คุณสายฝน คุณสมพร และคุณพรชัย หรือครอบครัวอื่น ๆ ผู้ศึกษาพบว่า ต่างมีความสัมพันธ์กับงานจักสานมาแต่กำเนิด จนกระทั่งมีความรู้ ทักษะ ความสามารถในระดับพอใช้ แต่ทว่าไม่ได้ยึดเป็นอาชีพเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ทั้งนี้ก็ด้วยความต้องการซื้อของตลาดในอดีตนั้นมีน้อย อีกทั้งราคายังอยู่ในอัตราที่ต่ำ ไม่เพียงพอแก่การดำรงชีพ จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมาก ในปัจจุบันทุกครัวเรือน หยุดงานจักสานและแสวงหาอาชีพที่สามารถสร้างความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจภายในครอบครัวใหม่

จากประสบการณ์ภูมิหลังของผู้ประกอบการอาชีพดังกล่าว อาจจะสรุปเป็นการเบื้องต้นได้ว่าถึงแม้ช่วงเวลาขณะนั้นผู้ประกอบการอาชีพจะมีฝีมือในระดับดีมากอย่างไรก็ตาม แต่เมื่อความต้องการซื้อน้อย ราคาไม่เพียงพอแก่การดำรงชีพ ผลที่ตามมาของผู้ประกอบการอาชีพก็ไม่ต่างกัน นั่นก็คือ เปลี่ยนงานใหม่ที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า

อย่างไรก็ตาม เมื่อผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่บางเจ้าฉ่า เริ่มสร้างความต้องการซื้อ มากขึ้นในราคาที่สูงขึ้น ผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมากในปัจจุบันก็เปลี่ยนอาชีพกลับมาจักสาน ผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ใหม่อีกครั้งหนึ่ง แต่เป็นการกลับมาโดยการชักนำของผู้ปกครอง ทั้งนี้ก็เพราะว่า ผู้ประกอบอาชีพยังไม่มั่นใจเกี่ยวกับความต่อเนื่องเกี่ยวกับความต้องการซื้อของตลาด

ทั้งนี้เมื่อผู้ประกอบอาชีพประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไปได้ระยะหนึ่ง เริ่มมีความ มั่นใจมากขึ้น ทั้งในแง่ของความต้องการซื้อและรายได้ เมื่อเปรียบเทียบกับงานที่ตนเคยทำแต่เดิม ดังที่คุณสิริศรี สิงห์รุญ ให้สัมภาษณ์ว่า

ในระหว่างที่พี่กลับมาทำงานจักสานใหม่อีกครั้ง ก็เพราะพ่อกับแม่ให้กลับมา เขา เห็นว่ารายได้ดี อยากให้เราอยู่บ้านช่วยทำงานจักสานขาย พี่เลยงานกลับมา ช่วยพ่อกับแม่อาทิตย์หนึ่ง ในระหว่างที่ทำก็คิดไปด้วยทำไปด้วยว่าเราทำงานข้าง นอกเดือนหนึ่ง 9,000 กว่าบาท ต้องเสียค่าเสื้อผ้า เครื่องแต่งตัว ของใช้ส่วนตัว ค่าที่พัก ค่ากิน ซึ่งก็หมดแล้ว แต่เมื่อทำงานจักสานอยู่ที่บ้าน อาทิตย์หนึ่งช่วยกัน 3 คน เราขายได้กำไรถึง 4,000 กว่าบาท พี่เลยคิดทบทวนตัวเองว่าหากเราพัฒนา มือให้ดีขึ้น ๆ ครอบครัวก็จะมีรายได้มากกว่านี้อีกเยอะ พี่เลยตัดสินใจลาออกจาก งานบริษัท มายึดการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่เป็นอาชีพของครอบครัวอีกครั้งหนึ่ง (สิริศรี สิงห์รุญ, สัมภาษณ์)

จากคำให้สัมภาษณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นอย่างเด่นชัดว่าเมื่อรายได้จากการประกอบ อาชีพการจักสานไม้ไผ่ดีขึ้นจนกระทั่งอยู่ในระดับที่สามารถดำรงชีพอยู่ได้ ภายใต้สถานการณ์ เศรษฐกิจของสินค้าไทยปัจจุบัน ครอบครัวผู้ประกอบอาชีพการจักสานเหล่านี้ก็จะยังคงเสริมสร้าง กระบวนการจัดการความรู้ภายในครัวเรือนของตนเองเกี่ยวกับการจักสานให้เป็นที่ต้องการของ ตลาดอย่างต่อเนื่องดังเช่นที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

ผู้นำชุมชนมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตใน ระดับดีมาก

การมีรายได้ที่ต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นตามลำดับของผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมาก ผู้ศึกษาพบว่า ไม่ได้ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ มีความละเอียด ประณีต สวยงาม หรือได้รับการสนับสนุน จากภาครัฐเพียงอย่างเดียว แต่ยังขึ้นอยู่กับผู้นำชุมชน ซึ่งนั่นก็คือ กำนันสุรินทร์ นิลเลิศ

กำนันสุรินทร์ สามารถบริหารจัดการชุมชนให้เป็นอีกหนึ่งช่องทางตลาด สำหรับ กระจายผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ของครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับดีมาก โดยการปรับ บริบทชุมชนให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่ยังคงสะท้อนวิถีชีวิต วัฒนธรรม และภูมิปัญญา

ท้องถิ่นของตำบลบางเจ้าฉ่า ซึ่งก็สามารถส่งผลให้ตำบลบางเจ้าฉ่า มีคณะชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาเยี่ยมชม ศึกษาดูงานอยู่อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี

ผลประโยชน์จากการบริหารจัดการชุมชนของกำนันสุรินทร์ ที่ผู้ประกอบการอาชีพได้รับ นอกจากรายได้ที่สามารถสร้างความมั่นคงในอาชีพและการดำรงอยู่ของภูมิปัญญาท้องถิ่นแล้ว ยังสามารถส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพได้ศึกษาข้อมูลความต้องการซื้อของตลาด ทั้งในประเทศและต่างประเทศ จากแต่ละคณะศึกษาดูงานที่เดินทางเข้ามาในชุมชน ทั้งนี้เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานของผู้ประกอบการอาชีพสอดคล้องและเหมาะสมกับยุคสมัยของรสนิยมผู้บริโภคต่างอายุต่างสถานที่

ทั้งนี้จากที่ผู้ศึกษาได้กล่าวถึงลักษณะความสัมพันธ์ของผู้นำชุมชนที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการจัดการความรู้ของครัวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานระดับดีมากข้างต้นนั้น อาจสรุปได้ว่าเมื่อปัจจุบันรายได้ คือ ปัจจัยพื้นฐานของการดำรงชีพของแต่ละครัวเรือนในชุมชนบางเจ้าฉ่า การขยายช่องทางการตลาดให้เข้าใกล้ผู้ประกอบการอาชีพมากที่สุดของกำนันสุรินทร์ ย่อมสามารถเกิดประโยชน์มากกว่าการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น นั่นก็คือ ความเชื่อมั่นในอาชีพ และเมื่อผู้ประกอบการอาชีพเกิดความเชื่อมั่นในอาชีพแล้ว กระบวนการจัดการความรู้ก็จะขับเคลื่อนอยู่อย่างต่อเนื่องด้วยตัวผู้ประกอบการอาชีพเองในที่สุด

การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตในระดับดีมาก

หน่วยงานภาครัฐเป็นปัจจัยหนึ่งด้วยเช่นเดียวกัน ที่มีอิทธิพลต่อการจัดการความรู้ที่ผู้ศึกษาพบว่า ต่างเป็นผลสืบเนื่องจากการดำเนินกิจกรรมตามบทบาทหน้าที่แต่ละหน่วยงานของรัฐ ภายใต้โครงการผลิตภัณฑ์ชุมชน (หรือชื่อเดิมว่า โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ : OTOP) แต่ทว่าก็สามารถเอื้อประโยชน์ให้ผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ ทักษะ ความสามารถทั้งทางด้านการค้าเชิงพาณิชย์ไปพร้อม ๆ กับการประดิษฐ์กระเป๋าสตางค์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด นอกจากนั้นแล้ว ผู้ประกอบการอาชีพยังได้รับการส่งเสริมการตลาด และช่องทางการตลาดไปในขณะเดียวกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) การสนับสนุนความรู้ กล่าวคือ ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการอาชีพจะมีความรู้ ทักษะ ความสามารถในการประดิษฐ์กระเป๋าสตางค์ อันเกิดจากการจัดการความรู้ด้วยตนเอง จนผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดแล้วระดับหนึ่ง แต่ทั้งนี้ก็ไม่เพียงพอที่จะสืบสานความรู้การจักสานในลักษณะอาชีพได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นทุกครั้งที่หน่วยงานภาครัฐจัดอบรมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับตนเอง อย่างเช่น กระทรวงอุตสาหกรรมจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์ ก็จะทำให้ความสนใจและเข้าร่วมอบรม เพื่อนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ให้งาน

จักสานของตนเองสอดคล้องกับความต้องการของตลาดมากขึ้น ประกอบกับด้วยแรงจูงใจที่อาจจะได้เป็นผลิตภัณฑ์ส่งออกยังต่างประเทศ หากผ่านการตรวจสอบคุณภาพสินค้าตามที่กรมพัฒนาชุมชนกำหนด ดังที่ คุณสิริวิทย์ สิงห์บุญ ให้สัมภาษณ์ว่า

อย่างกรมพัฒนาชุมชนที่เขากำหนดคุณภาพสินค้าโดยการให้เป็นดาวเนี่ยะ พี่ว่าเป็นสิ่งกระตุ้นใจเราคือ ทำอย่างไรเราจะได้ 5 ดาว ทำอย่างไรให้สินค้าของเราไปขายยังต่างประเทศ มันก็เริ่มทำให้ชาวบ้านพัฒนาฝีมือ ให้ความสนใจกับที่เขาจัดอบรมให้ความรู้ พูดย่อย ๆ คือ ชาวบ้านอยากอยู่ 2 อย่าง คือ อยากไปเมืองทองกับอยากได้ 5 ดาว ถ้าไปไม่ได้อย่างน้อย ๆ ต้องเอา 4 ดาวให้ได้ จากงานไม่เรียบร้อยเราก็ต้องให้เรียบร้อย ละเอียด อย่างที่เขากำหนดกฎเกณฑ์ประเมินให้เรา (สิริวิทย์ สิงห์บุญ, สัมภาษณ์)

นอกจากนั้นแล้ว หน่วยงานภาครัฐยังมีการส่งเสริมความรู้ทางด้านการค้าเชิงพาณิชย์ให้กับผู้ประกอบการอาชีพ เช่น วิธีการส่งออก วิธีการคิดภาษี วิธีการเช่าตู้ ฯลฯ ดังที่ คุณสิริวิทย์ สิงห์บุญ ให้สัมภาษณ์ว่า

กระทรวงพาณิชย์เรียกอบรมเราก็ได้ความรู้หลายอย่างนะ ทั้งรู้วิธีการส่งออกว่าต้องทำอย่างไร แล้วต้องทำอะไรเกี่ยวกับการบวกภาษี การคิดภาษีนำเข้า นำออก คิดเป็นเหรียญ เป็นดอลลาร์ วันนี้เท่าไร พรุ่งนี้เท่าไร หรือการเช่าตู้เราก็ได้รู้ คือเขาจะบอกหมดเลย (สิริวิทย์ สิงห์บุญ, สัมภาษณ์)

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า ด้วยความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผู้ประกอบการอาชีพมีอยู่เมื่อได้รับความรู้ใหม่ที่จำเป็นจากหน่วยงานภาครัฐเพิ่มเติม ก็จะสามารถส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ ความเข้าใจหลักการบริหารจัดการการค้า ที่ส่งผลให้ครอบครัวตนเอง และองค์กรชุมชนเข้มแข็งเพิ่มขึ้น

2) การสนับสนุนให้มีช่องทางทางการตลาดภายนอกชุมชน กล่าวคือ โดยปกติช่องทางการตลาดในการกระจายสินค้าภายนอกชุมชน คือ ทั้งในประเทศและต่างประเทศของผู้ประกอบการอาชีพจะมีอยู่เดิมแล้ว ทั้งนี้ก็ด้วยสินค้าที่อาศัยความรู้ประยุคนั้นเป็นที่สนใจและต้องการซื้อของลูกค้าก่อนหน้าที่จะดำเนินโครงการผลิตภัณฑ์ชุมชน แต่ก็เป็นไปในลักษณะทำตามรายการที่สั่งซื้อของพ่อค้าคนกลางเป็นหลัก ถึงแม้ผู้ประกอบการอาชีพจะรู้ว่าลูกค้าปลายทางเป็นใคร บริษัทอะไร หรืออยู่ประเทศไหน ส่วนหนึ่งก็เพราะไม่ต้องการเสียพ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นเสมือนลูกค้าประจำรายได้ประจำของตน นอกจากนี้ด้วยความรู้ที่จำกัดในการติดต่อเพื่อซื้อขายระหว่างกัน ดังนั้นผู้ประกอบการอาชีพจึงเลือกที่จะอาศัยช่องทางการตลาดผ่านพ่อค้าคนกลาง

แต่เมื่อหน่วยงานภาครัฐดำเนินการขยายช่องทางการตลาดตามโครงการผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยให้ผู้ประกอบการอาชีพได้จัดแสดงและจำหน่ายสินค้า เนื่องในวาระพิเศษและเทศกาลสำคัญ ๆ ตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น งานกาชาดภายในตัวจังหวัด งานแสดงสินค้าOTOP เพื่อเป็นของฝากของขวัญในวันปีใหม่ในเมืองทองธานี ฯลฯ ซึ่งผลที่ผู้ประกอบการอาชีพได้รับนอกจากรายได้แล้วยังสามารถติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง รวมถึงมีช่องทางการตลาดในลักษณะเครือข่ายผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนไปในขณะเดียวกัน ดังที่ คุณโสภี บำรุงศิลป์ ให้สัมภาษณ์ว่า

โครงการOTOP ยอมรับว่าดีทำให้ชาวบ้านต้องพัฒนาตัวเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้สินค้าแข่งขันกับตลาดโลกได้ อย่างการที่หน่วยงานภาครัฐให้พืชนำสินค้าไปขายที่เมืองทอง พี่ก็ได้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรงไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ได้มีเครือข่ายOTOP อย่างว่า ดิน (ผู้ศึกษา) อยู่ภาคใต้ทำกระจุยอย่างเนี้ยะ ลูกค้าดีนอยากรู้จักसान ดิน ก็แนะนำมาให้พี่ได้ เหมือนพี่ลูกค้าอยากได้กระจุยลูกค้าบางคนไม่รู้เนะ กระจุยตรงไหนมี เราก็สามารถบอกได้อะไรอย่างเนี้ยะ (โสภี บำรุงศิลป์, สัมภาษณ์)

ทั้งนี้การที่ผู้ประกอบการอาชีพสามารถติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรงนั้น ส่วนหนึ่งก็เพราะเป็นศูนย์รวมผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชื่นชอบงานศิลปะประดิษฐ์ที่เน้นการทำด้วยมือ อย่างเช่น กรณีของ Ando Converter Co, Ltd ซึ่งเป็นบริษัทรับซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบจากธรรมชาติและต้องเน้นทำด้วยมือ ได้ส่งคนของบริษัทจากประเทศญี่ปุ่นมาดูสินค้าในงานแสดงและจำหน่ายสินค้าOTOP ที่เมืองทองธานี จนกระทั่งได้เห็นผลิตภัณฑ์กระเป๋าสตางค์ของผู้ประกอบการอาชีพจึงซื้อไปให้ทางบริษัทพิจารณา หลังจากนั้นจึงเดินทางเข้ามาในพื้นที่เพื่อดูวิธีการผลิต และติดต่อขอซื้อในเวลาต่อมา ซึ่งหากนับการซื้อขายระหว่างกันถึงปัจจุบันนี้นานกว่า 7 ปี ทั้งนี้ก็ด้วยคุณภาพที่สม่ำเสมอและดีกว่าหากเปรียบเทียบกับแหล่งอื่น ๆ ประกอบกับการให้บริการที่สามารถทำให้ลูกค้าพอใจ เช่น การส่งสินค้าตามกำหนดการให้บริการด้วยไมตรีจิต ฯลฯ ดังที่ คุณอรทัย พรหมตันใจ ให้สัมภาษณ์ว่า

สินค้าของผู้ประกอบการอาชีพบางเจ้ายังมีปัญหาตรงสีตก แต่ก็ไม่เยอะนะ อย่างสีแดงหากเปรียบเทียบกับจีน จะตกเยอะกว่าไทย คือ หมายความว่าไม่ได้ซื้อจากไทยอย่างเดียวนะ ประเทศจีนก็ไปซื้อ แต่มีมือจีนสู้ไทยไม่ได้ สินค้าของจีนราคาถูกกว่าแต่จะหยาบกว่าของไทย นอกจากนี้สีดำ สีน้ำตาลของจีนก็ตก แต่ของไทยตอนนี้ไม่ตก และที่ญี่ปุ่นต้องนำเข้าเพื่อใช้กับชุดกิโมโน รวมแล้วกว่า 7 ปี เป็นเงินหลายสิบล้านบาท นั่นก็เพราะว่าส่วนหนึ่งค่าแรงญี่ปุ่นสูงกว่าไทยหลายเท่า นอกจากนี้วัตถุดิบมันเป็นลักษณะเฉพาะแต่ละประเทศไม่เหมือนกัน

ของไทยเองก็ต้องเลือกใช้ และอีกส่วนหนึ่งคุณภาพสินค้าของไทยสูง คือ ละเอียดย
ประณีต รวมถึงการบริการที่ดี นายญี่ปุ่นถูกใจ (อรรถัย พรหมตันใจ ,สัมภาษณ์)

จากที่กล่าวถึงการสนับสนุนให้มีช่องทางการตลาดภายนอกชุมชนของหน่วยงาน
ภาครัฐนั้น จะเห็นว่าสามารถเพิ่มช่องทางรายได้มากขึ้นจากเดิมที่ผู้ประกอบการอาศัยอยู่ แต่ทว่า
หากพิจารณาในแง่ของการรับความรู้เพื่อนำมาใช้ให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อแล้วนับว่าคุ้มค่ากว่า
เพราะว่าขณะที่ผู้ประกอบการได้จัดแสดงและออกร้านจำหน่ายเป็นโอกาสอันดีที่ได้ศึกษาเรียนรู้
งานศิลปะประดิษฐ์สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับงานของตนให้มีความแปลกใหม่ และเหมาะสม
กับความต้องการใช้ของลูกค้าแต่ละช่วงอายุ

3) การสนับสนุนทางด้านการส่งเสริมการตลาด กล่าวคือ การส่งเสริมการตลาด
โดยทั่วไปของผู้ประกอบการจะอาศัยคนและผลิตภัณฑ์ที่ตนประดิษฐ์ เป็นสื่อในการสร้างความ
ประทับใจ ทั้งการให้บริการของผู้ประกอบการ รวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีความละเอียด
ประณีต ดูสวยงาม เหล่านี้ต่างเป็นสื่อที่ผู้ประกอบการใช้สำหรับการประชาสัมพันธ์สินค้าของ
ตนเอง โดยหวังว่าเมื่อลูกค้าประทับใจก็สามารถเป็นสื่อด้วยวิธีบอกปากต่อปาก

เมื่อหน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้การสนับสนุนด้านการส่งเสริมการตลาด โดยเป็นการ
ประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อหลากหลายรูปแบบ เช่น Internet (www.thaitumbon.com) แผ่นพับ
เอกสารสิ่งพิมพ์ และถุงบรรจุภัณฑ์ (ภาษาไทย, ภาษาอังกฤษ, ภาษาญี่ปุ่น) ทั้งนี้เนื้อหาในการ
ประชาสัมพันธ์นั้น ก็มีทั้งประวัติความเป็นมา ภาพถ่ายที่แสดงวิธีการทำ รวมถึงที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์
ที่สามารถติดต่อได้ ฯลฯ นอกจากนี้แล้ว ภายในตัวผลิตภัณฑ์กระเป๋าทูน่าก็ยังมีป้ายสินค้าบอก
รายละเอียดที่จำเป็น เช่น ชื่อกระเป๋าทูน่า ตราสัญลักษณ์ ชื่อที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อ
ผู้ประกอบการได้โดยตรง

การที่หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนสื่อต่าง ๆ เพื่อใช้สำหรับการประชาสัมพันธ์ของ
ผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่าเป็นสื่อที่จะต้องใช้งบประมาณทั้งสิ้น ดังนั้นการ
สนับสนุนของภาครัฐสามารถลดต้นทุนในการประชาสัมพันธ์สินค้าตนเองไปพร้อม ๆ กับมีช่องทาง
การกระจายสื่อได้มากขึ้น ในขณะที่เดียวกันผู้ประกอบการเองยังสามารถมีความรู้ที่สั่งสม
ในลักษณะชัดแจ้งมากขึ้นไปด้วยพร้อมกัน

จากรายละเอียดของข้อค้นพบจากการศึกษาดังกล่าว สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนว่า
กระบวนการจัดการความรู้ที่ต่อเนื่องของผู้ประกอบการส่วนหนึ่งก็เกิดจากการสนับสนุนของ
หน่วยงานภาครัฐด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นความรู้ ช่องทางการตลาด และการส่งเสริมการตลาด
ซึ่งสิ่งเหล่านี้เสริมสร้างให้แต่ละครอบครัวดำรงอยู่ได้ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจที่กำลังเข้าสู่ยุค
ข้าวยากหมากแพง

การตลาดมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตในระดับดีมาก

ด้วยบทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบอาชีพในฐานะผู้นำกลุ่ม นอกจากจะใช้ความรู้ ทักษะความสามารถในการประดิษฐ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ ให้เกิดความละเอียด ประณีต มีลวดลาย สีสันสวยงามแล้ว ยังต้องจัดการความรู้ทางด้านการตลาดไปในขณะเดียวกัน ทั้งในเรื่องของการติดต่อสื่อสารและการให้บริการ การศึกษาข้อมูลความต้องการซื้อของลูกค้า วิเคราะห์และวางแผนการผลิต ตลอดจนการกำหนดราคาและการขนส่งสินค้า ทั้งนี้เพื่อนำความรู้ที่ได้รับนั้นมาเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตให้กับตนเอง ครอบคลุม และสมาชิกในกลุ่ม ให้ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ไม่เกิดการสอด้รับกับความต้องการซื้อของตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในที่นี้สามารถอธิบายรายละเอียดแต่ละประเด็นได้ดังนี้

1) การติดต่อสื่อสารและการให้บริการ

- การติดต่อ ที่เชื้อให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว และคล่องตัวในการทำธุรกิจการค้าระหว่างผู้ประกอบอาชีพกับลูกค้า ผู้ศึกษาพบว่า มีด้วยกัน 2 ช่องทาง คือ การติดต่อผ่านโทรศัพท์มือถือถือกับการติดต่อกันโดยตรง อย่างกรณีที่เป็นลูกค้าประจำ การติดต่อผ่านโทรศัพท์มือถือจะเป็นไปในลักษณะที่ลูกค้าต้องการสั่งซื้อกระเป๋าทูตีสตริแบบเดิมเพิ่มเติมบ้าง (กระเป๋าทูตีสตริที่ลูกค้าเคยมีรายการสั่งซื้อกับผู้ประกอบอาชีพมาแล้ว) ตามสารทุกข์สุกดิบบ้าง เช่น ขณะที่ผู้ประกอบอาชีพประสบภัยน้ำท่วมเมื่อปลายเดือนตุลาคม 2549 ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศต่างโทรศัพท์มาพูดคุยให้กำลังใจ พร้อมทั้งต่อสัญญากำหนดส่งสินค้าใหม่ให้กับผู้ประกอบอาชีพที่ไม่สามารถทำได้เสร็จตามสัญญาเดิม เป็นต้น โทรศัพท์แจ้งล่วงหน้าว่าจะมีรายการสั่งซื้อกระเป๋าทูตีสตริรูปแบบใหม่ ๆ ที่ตนออกแบบเองบ้าง ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ประกอบอาชีพได้เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตและวางแผนการผลิตไว้ล่วงหน้า

ดังนั้น การติดต่อกันโดยตรงจึงเป็นไปในลักษณะที่ลูกค้าประจำเดินทางมาบ้านผู้ประกอบอาชีพเพื่อนำแบบตัวอย่างกระเป๋าทูตีสตริที่ร่างไว้ในกระดาษมาพูดคุยให้ผู้ประกอบอาชีพเข้าใจความต้องการ พร้อมทั้งให้ผู้ประกอบอาชีพทำส่งให้ดูเป็นตัวอย่างประมาณ 2-3 ใบ ก่อนจะมีรายการสั่งซื้อและทำสัญญาการค้าระหว่างกัน ทั้งนี้การส่งกระเป๋าทูตีสตริตัวอย่างให้ลูกค้า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบอาชีพจะเดินทางไปส่งที่บ้านลูกค้าด้วยตนเอง หากอยู่ในจังหวัดกรุงเทพหรือจังหวัดใกล้เคียง แต่ทว่าในกรณีที่ไม่สามารถเดินทางไปด้วยตัวเองได้ เช่น ลูกค้าอยู่จังหวัดเชียงใหม่ ภูเก็ต ก็จะส่งให้ลูกค้าทางไปรษณีย์ เมื่อกระเป๋าทูตีสตริที่ผู้ประกอบอาชีพส่งไปนั้นเป็นที่พอใจ หรือลูกค้าเห็นว่าควรแก้ไขบางส่วนเพิ่มเติม ก็จะบอกให้ผู้ประกอบอาชีพรู้และนำไปปรับแก้ พร้อมกับส่งให้ผู้ประกอบอาชีพทำตามยอดรายการสั่งซื้อไปในคราวเดียวกัน

- การสื่อสาร แต่ละครั้งของผู้ประกอบอาชีพ ขณะที่มีการติดต่อกับลูกค้า ไม่ว่าจะผ่านโทรศัพท์มือถือหรือติดต่อกันโดยตรง จากที่ผู้ศึกษาสังเกตนั้น พบว่า ต่างก็ใช้กริยา วาจา สุภาพไพเราะอ่อนน้อม มีมารยาทสำรวมต่อลูกค้าเหมือน ๆ กัน หากแต่มีข้อน่าสังเกตว่า การสื่อสารที่ผู้ประกอบอาชีพแสดงออกมานั้น ดูเหมือนว่าจะแฝงไปด้วยบุคลิกลักษณะนิสัยของความ เป็นพ่อค้าแม่ค้าที่มีอยู่ในตัว อยู่ในนิสัยของผู้ประกอบอาชีพ อย่างเช่น เมื่อลูกค้ามาที่บ้าน ผู้ประกอบอาชีพ ก็จะเดินออกมาต้อนรับ ยกมือไหว้สวัสดี การพูดการจาชัดถ้อยชัดคำ มีหางเสียง ครับ ค่ะ ทุกครั้งไป อีกทั้งหน้าตาจะยิ้มแย้มแจ่มใสตลอดเวลา ขณะที่ลูกค้ายังไม่กลับ ถึงแม้ว่า ในช่วงเวลาก่อนหน้าที่ลูกค้าจะมาที่บ้าน กำลังเครียด กำลังยุ่งหรือไม่สบายใจก็ตาม

- การให้บริการกับลูกค้าประจำ ในกรณีที่มาติดต่อถึงบ้าน ขณะที่ผู้ประกอบอาชีพ ออกไปต้อนรับและเชิญเขาไปนั่งใต้ถุนบ้าน ระหว่างนี้สมาชิกที่อยู่ภายในบ้านก็จะเร่งปัดกวาดที่นั่ง ให้สะอาด พร้อมกับเตรียมน้ำไว้ให้ลูกค้าดื่ม และถ้าหากเป็นช่วงฤดูผลไม้ เช่น กระท้อน มะปราง จะเก็บหรือซื้อเป็นของฝากให้ลูกค้าติดไม้ติดมือกลับไปบ้านเสมอ

นอกจากนี้ เมื่อรายการสั่งซื้อกระเป๋าถือสตรีที่ผู้ประกอบอาชีพได้รับจากลูกค้า ทำเสร็จ และผ่านการตรวจสอบคุณภาพทุกใบแล้ว ก็จะบรรจุใส่ถุงใส่ (ถุงละ 40 ใบ กระเป๋าขนาดกลาง) พร้อมส่งตามสัญญาที่ได้ตกลงร่วมกันไว้ ทั้งนี้การจัดส่งสินค้าจะเป็นไปในลักษณะที่ลูกค้าสะดวก เช่น ลูกค้าบางรายมารับด้วยตนเอง บางรายก็ให้ส่งด้วยรถไฟ บางรายก็ให้ส่งด้วยเรือ บางรายก็ให้ส่งด้วยเครื่องบิน แต่หากเป็นกรุงเทพหรือจังหวัดใกล้เคียง ผู้ประกอบอาชีพจะบริการจัดส่งให้ด้วยตนเอง

ทั้งนี้ จากที่กล่าวถึงการติดต่อสื่อสารและการให้บริการของผู้ประกอบอาชีพที่มีต่อลูกค้าข้างต้นนั้นเป็นการสร้างความประทับใจด้วยการแสดงออกผ่านบุคลิกลักษณะการเป็นพ่อค้าแม่ค้า ผ่านการให้ความสำคัญกับเวลา สัญญาที่มีต่อกันและคุณภาพสินค้า ตลอดจนการให้ความสะดวกในการจัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งทั้งหมดนี้ คุณสิริวิศม์ สิงห์บุญ ได้ให้สัมภาษณ์สรุปหลักการจูงใจลูกค้า ไว้ว่า

พี่เป็นคนที่ชอบเอาใจลูกค้ามาใส่ใจพี่เสมอ คือ พุดง่าย ๆ ว่าพี่จะทำตามใจลูกค้า โดยเอาลูกค้ามาเป็นที่ตั้งและมีอยู่ 4 ข้อ ที่พี่ยึดถือปฏิบัติมาตลอดคือ

1. ต้องทันต่อเหตุการณ์ ทันต่อเวลา
2. ให้ความสนใจกับลูกค้า
3. ดูคุณภาพสินค้า ถ้าไม่ดีเราก็ไม่ส่งไป เราต้องมีความซื่อสัตย์ และไม่ยัดเยียดสินค้าต่อลูกค้า
4. ให้ความเชื่อมั่นกับลูกค้า คือ ให้เขามั่นใจกับเรามากที่สุด

เรื่องเวลานั้นจะเป็นอันดับ 1 เลย คำพูดอันดับ 2 คุณภาพอันดับ 3 กับลูกค้า ประจักษ์ที่พี่มีใจเขาได้ ในที่นี้พี่คิดว่า 4 ข้อที่พี่พูดถึงนั้น สามารถมัดใจลูกค้า ของพี่ได้ (สิริวิศม์ สิงห์บุญ, สัมภาษณ์)

ด้วยหลักคิดการติดต่อสื่อสารและการให้บริการ ที่ผู้ประกอบการอาชีพยึดถือปฏิบัติต่อ ลูกค้ามาอย่างต่อเนื่องทั้งหมดข้างต้นนั้น สะท้อนให้เห็นว่าถึงแม้จะเป็นเพียงส่วนหนึ่งของปัจจัย ด้านการตลาด แต่ก็มีผลสำคัญเป็นความสำคัญ ที่สามารถสร้างความต้องการซื้อให้แก่ลูกค้า ในขณะที่เดียวกันยังสามารถได้รับการส่งเสริมความรู้ทางด้านการตลาดจากลูกค้าด้วยความยินดี และเต็มใจ ที่จะบอกกล่าวเล่าเรื่องของลูกค้าปลายทางให้ผู้ประกอบการอาชีพได้รู้ ได้เข้าใจ ความ ต้องการซื้อที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา เมื่อผู้ประกอบการอาชีพได้รู้ข้อมูลความต้องการซื้ออยู่อย่าง ต่อเนื่อง ผลที่ได้รับตามมา คือ การพัฒนางานประดิษฐ์ภายในครัวเรือนของตน ครัวเรือนของเพื่อน สมาชิกในกลุ่มได้อย่าง สอดรับกับความต้องการซื้อของตลาด

2) การศึกษาข้อมูลความต้องการซื้อของลูกค้า วิเคราะห์และวางแผนการผลิต

ในขณะที่ผู้ประกอบการอาชีพติดต่อสื่อสารและให้บริการลูกค้า กล่าวได้ว่าเป็น ช่วงเวลาที่ผู้ประกอบการอาชีพจะจัดการความรู้ที่สามารถเป็นประโยชน์ต่อการปรับประยุกต์ ผลิตรายการให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของลูกค้าแต่ละช่วงอายุ แต่ละช่วงฤดูกาล หรือแต่ละช่วง รสนิยมการบริโภคไปด้วยพร้อมกัน โดยอาศัยวิธีการสังเกต ชักถาม แลกเปลี่ยนความคิดเห็นข้อมูล ที่ตนและครอบครัวตั้งข้อสงสัยร่วมกันไว้ ดังที่ คุณโสภี บำรุงศิลป์ และคุณพนัชกร จิตรักษ์ ให้สัมภาษณ์ร่วมกันว่า

เราไม่เข้าใจอะไร สงสัยอะไรก็ถาม เพราะเราอยู่เพียงแค่ว่าบ้านเจ้าว่า ไม่ได้อยู่หรือ ไปเมืองนอก ดังนั้น จะไปรู้ว่าเมืองนั้นเมืองนี้ของเขามีรสนิยมสินค้าแบบไหน เรา ก็เลยต้องใช้ปากให้สมกับเป็นแม่ค้าหน่อย อย่างเช่น ลูกค้านี่มีการสั่งซื้อ กระเป๋าถือสตรี 100 ใบตลอด แต่ต่อมามาลดเหลือ 30 ใบ เราก็จะถาม ลูกค้า ๆ ก็ ตอบเราว่า บางเมืองอากาศหนาว หิมะตก เมื่อส่งสินค้าให้เขา สินค้าจะขึ้นรา ง่าย ขาดคุณภาพ มีตำหนิ นอกจากนี้พี่ก็จะศึกษาข้อมูลจากยอดขายการสั่งซื้อที่ บ้านที่กไว้แต่ละครั้งว่าลูกค้าสั่งอะไรบ้าง จำนวนเท่าไร และทุกครั้งที่ สั่งลูกค้าสั่ง อะไรมา มีรูปแบบที่เหมือนกันทุกครั้งที่รูปแบบ เมื่อเรารู้ข้อมูลเราก็จะทำรูปแบบ นั้นไว้ล่วงหน้า 30-40 ใบ โดยที่ลูกค้าอาจจะไม่สั่งก็ได้ หรืออาจจะสั่งรูปแบบอื่นก็ได้ แต่เมื่อไหร่ที่ลูกค้ามีรายการสั่งซื้อรูปแบบที่เราทำไว้ล่วงหน้าจริง จะทำให้เรา ทำงานได้รวดเร็วขึ้น ซึ่งก็เป็นวิธีการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้เหมือนกันนะ (โสภี บำรุงศิลป์ และ พนัชกร จิตรักษ์, สัมภาษณ์)

ปรากฏการณ์ที่สะท้อนจากการปฏิบัติจริงของผู้ประกอบอาชีพดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าวิธีการศึกษาข้อมูลของผู้ประกอบอาชีพนอก จากจะเป็นประโยชน์ต่อการนำมาปรับประยุกต์ผลิตภณท์ให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อแล้ว ยังสามารถได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการนำมาวิเคราะห์และวางแผนการผลิต ให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการให้บริการไปในขณะเดียวกัน

แหล่งเงินทุนมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตในระดับดีมาก

ความต่อเนื่องของการจัดการความรู้ภายในครัวเรือนของผู้ประกอบอาชีพจักสาน ผู้ศึกษาพบว่าเกิดจากอิทธิพลของการมีปัจจัยทางด้านแหล่งเงินทุนด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ก็เพื่อใช้สำหรับการซื้อวัตถุดิบในการประดิษฐ์ผลิตภณท์ให้ได้เพียงพอกับความต้องการซื้อของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับจ่ายเป็นค่าแรงตามกำลังการผลิตของสมาชิกในกลุ่ม และค่าแรงที่ได้รับนี้เอง ส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพมีสภาพจิตใจที่ดี คือ เกิดความเชื่อมั่นในอาชีพที่ตนกำลังทำ เป็นความเชื่อมั่นที่เกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กับการลดปัญหาทางด้านเศรษฐกิจภายในครัวเรือนของผู้ประกอบอาชีพ ดังที่ คุณสายฝน ทองงาม ให้สัมภาษณ์ว่า

แหล่งเงินทุนหมุนเวียนสำคัญนะ สำหรับคนทำอาชีพอย่างพี่ทุกวันนี้ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจะพอนะ เพราะว่าพี่และสมาชิกกลุ่มจะทำตลอด บางช่วงที่ order เข้ามาเยอะยังต้องหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาเป็นเงินทุนสำรองให้ลูกกลุ่ม เพราะลูกกลุ่มเราก็ต้องกินต้องใช้ ซึ่งชาวบ้านเราถ้าไม่เอาตรงนี้บางคนจะกินอะไร จะไปหยิบเงินจากตรงไหน เขาเอาของมาเราก็ต้องจ่ายเงินเขา รายจ่ายไม่ใช่แค่นี้ละ ไหนจะค่าวัตถุดิบอีกล่ะ เราต้องลงทุนก่อน งานมาเยอะแต่ไม่มีเงินลงทุนก็ไปไม่รอดเหมือนกัน อย่างหว่ายต้นทุนจากแหล่ง (ชุมพร และระนอง) “คอ” ละ 60-70 บาท มาถึงอ่างทอง “คอ” นี่ 200 บาทแล้ว (สายฝน ทองงาม, สัมภาษณ์)

ดังนั้นจะเห็นว่าด้วยสถานะของการเป็นผู้ประกอบอาชีพซึ่งมีตำแหน่งผู้นำกลุ่มบทบาทหน้าที่ในการจัดหาแหล่งเงินทุนจึงนับว่ามีความสำคัญ แต่ทว่าโดยพื้นฐานทางการเงินของผู้ประกอบอาชีพทั้ง 5 กลุ่มนั้น ต่างอยู่ในระดับดี การใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อวัตถุดิบในการผลิตงานทั่วไป (ในที่นี้หมายถึง งานที่กำลังทำอยู่แต่ไม่รีบเร่ง) ผู้ประกอบอาชีพจะเน้นใช้เงินทุนส่วนตัว

ทั้งนี้หากมีกรณีรายการสั่งซื้อจากลูกค้าแบบเร่งด่วน ผู้ประกอบอาชีพจะอาศัยการหยิบยืมจากญาติพี่น้องของตนเองเพื่อเป็นเงินทุนเสริมในการซื้อวัตถุดิบเพิ่มเติมให้เพียงพอต่อการประดิษฐ์ผลิตภณท์ตามรายการสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้แล้ว ผู้ประกอบอาชีพยังกู้ยืมเงินจากธนาคารที่ให้กู้ยืมโดยเก็บดอกเบี้ยต่ำ แต่จะใช้เงินทุนส่วนนี้เฉพาะรายการสั่งซื้อที่ทราบก่อน

ล่วงหน้า เช่น ลูกค้าประจำสั่งซื้อเดือนตุลาคมทุกปี หรืองานขายในแต่ละเทศกาล เช่นวันแม่ ปีใหม่ สงกรานต์ ฯลฯ ดังที่ คุณสิริศรีมี สิงห์บุญ ให้สัมภาษณ์ว่า

ถ้างานรู้ล่วงหน้า 3-5 เดือน อย่างเนี้ยะ พี่ก็จะกู้เงินจากธนาคารออมสินได้เลย เขาให้กู้แบบดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อปี ที่แรกเลยพี่กู้ 30,000 ครั้งที่ 2 50,000 ครั้งที่ 3 100,000 จะได้เดือนหน้า มันจะเพิ่มขึ้นไปเรื่อย ๆ แล้วแต่กลุ่มเราน่าเชื่อถือแค่ไหน เงินที่กู้มาเนี้ยะเราก็เอามาซื้อของเตรียมไว้บ้าง สำรองจ่ายค่าแรงบ้าง ซื้อของขวัญ ซื้อบัตรอวยพรปีใหม่ให้สมาชิกกลุ่ม ลูกค้าประจำบ้าง (สิริศรีมี สิงห์บุญ, สัมภาษณ์)

ทั้งนี้ในส่วนของการจ่ายค่าแรงตามกำลังการผลิตของสมาชิกในกลุ่ม ผู้ประกอบอาชีพจะเน้นจ่ายค่าแรงเต็มตามจำนวนสินค้าที่มาส่งกัน สำหรับสมาชิกที่มีฐานะทางการเงินภายในครอบครัวไม่ดี แต่หากเป็นเพื่อนที่สนิทหรือญาติที่ไม่ขัดสนเรื่องเงินมากนัก ก็จะจ่ายค่าแรงครึ่งหนึ่งของจำนวนสินค้าที่มา ส่งส่วนที่เหลือจะจ่ายก็ต่อเมื่อลูกค้ารับสินค้าและจ่ายเงินครบตามรายการสั่งซื้อสินค้านั้นแล้ว

ส่วนที่ 2 คริวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดี

1. กระบวนการจัดการความรู้ของคริวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดี

1.1 การใช้ความรู้

ความรู้ที่ผู้ประกอบอาชีพได้รับการถ่ายทอดให้ใช้เป็นเครื่องมือ เพื่อช่วยกันทำมาหากินภายในคริวเรือนเมื่อครั้งอดีต เช่น คุณนฤมล กล่อมปัญญา สามารถช่วยแม่सान กระบุง กระจาด บัณน้ำชา ฯลฯ ขายที่วัดไชโย ทุกวันพระหรือ คุณชุติมา อาจมั่งกร สามารถช่วยพ่อแม่และยาย สานกระจาดตาแมวขายให้กับพ่อค้าคนกลางในชุมชน

ปัจจุบันความรู้เหล่านี้ ผู้ประกอบอาชีพจักสานไม่สามารถนำมาใช้สานกระเป๋าสตริได้ทั้งหมด เพราะด้วยช่วงเวลาที่ผู้ประกอบอาชีพจักสานหยุดไป อย่างเช่น คุณนฤมล 24 ปี คุณชุติมา 13 ปี จึงทำให้เกิดการสืบทอดการจักสานไปบ้าง ประกอบกับการสานกระเป๋าสตริ นับว่าเป็นความรู้ใหม่สำหรับ ผู้ประกอบอาชีพจักสาน ซึ่งต้องเรียนรู้และรับความรู้ใหม่เกือบทั้งหมด เพื่อให้ตนเองได้เป็นผู้ประกอบอาชีพที่สามารถประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ความรู้เมื่อครั้งอดีตที่ผู้ประกอบอาชีพ ยังคงสามารถจำได้และนำมาใช้เป็นพื้นฐานในการ จักสาน คือ การสานลายขัด ซึ่งในอดีตชาวบ้านเรียกว่า “ลายโหล” หมายถึง ลายที่ง่ายที่สุด คนในสมัยอดีตไม่นิยมซื้อใช้ เพราะส่วนใหญ่จะนิยม ลายกระบุง ลายไทย ลายดอกพิกุล ซึ่งชาวบ้านจัดเป็นประเภทลายยกดอก พื้นฐานลายขัดที่ผู้ประกอบอาชีพจักสานยังจำได้นี้ มีส่วนช่วยให้กำลังการผลิตต่อวันในระยะเริ่มแรกดีกว่าผู้ประกอบอาชีพจักสานที่ไม่เคยมีพื้นฐานลายขัด ดังที่ คุณชุติมา อาจมั่งกร ให้สัมภาษณ์ว่า

ตอนสานกระเป๋าคือ สานอย่างเดียว ลายสียังไม่มี ใช้สีขาวก็ขาวทั้งลูก (ชาวบ้านใช้เรียกสีในตัวไม้ไผ่) สีดำก็ดำทั้งลูก น้ำตาลก็น้ำตาลทั้งลูก น้ำลำไยจะก่อตุดและสานให้พีคี่ครั้งนี้ พีกี่สานต่อได้วันละลูก สองลูก ขนาดเพิ่งหัดนะ พี่ว่าที่พี่ทำได้ อาจจะเพราะความจำเรามาั้ง เคยทำลายขัดกระจาดตาแมวตอนเด็ก ๆ ว่ายากอะไร ช่มอะไร แต่ส่วนอื่นต้องเรียนรู้ใหม่ ต่างจากพี่เที่ยงที่ต้องเริ่มจากศูนย์จริง ๆ กว่า จะสานกระเป๋าก็ได้ สานอย่างเดียวนะ พี่ก่อตุดและสานให้วันนึง ช่วยต่อเส้นตอกให้เมื่อพี่เที่ยงสานหมดเส้นตอก เฉพาะลูกจันนะ แรก ๆ ที่ฝึก 2-3 วัน กว่าจะได้ชักลูก นี่ขนาดเริ่มประมาณ 8 โมงเช้าทุกวัน ที่ช้าก็เพราะว่าเวลาสานใช้นิ้วยกทีละเส้น ช่มทีละเส้น กว่าจะได้รอบหนึ่งนานเป็นชั่วโมงเลย ดูเก็บ ๆ กัง ๆ ยังโง่บอกไม่ถูก (ชุติมา อาจมั่งกร, สัมภาษณ์)

นอกจากนี้ ยังมีเทคนิคบางประการที่สามารถนำมาใช้เพิ่มความสวยงาม ละเอียด ประณีตให้กับกระเป๋าดึงสตรี เช่น การต่อเส้นตอก การจักตอกตั้ง ดังที่ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

การต่อเส้นตอก ถ้าปลายตอกแข็งต่อไปแล้ว ดูว่ามันน่าจะหนา เราก็ปาดให้ปลายตอกที่จะต่อใหม่บาง พอต่อแล้วมันก็จะเรียบเนียน จะสังเกตไม่เห็นรอยนูน ลูบแล้วลื่นมือ วิธีนี้พี่ใช้มาตั้งแต่ทำกระบุง คือ ถ้าตอกมันหนา มันก็ต้องปาดตอกทั้งพีกี่ไม่รู้จะโบราณเขาทำกันมาอย่างนี้ แม่ (แม่ของผู้ให้สัมภาษณ์) สานกระบุงมานานก็สอนอย่างนี้ว่า “ตอกมันหนาปาดออกซิ ปลายตอกนะ ตอกมันใหญ่ก็ปาดให้มันเล็กซิ มันถึงจะดูเรียบร้อย” เขาก็บอกเราแค่นั้น ตอกตั้งก็เหมือนกัน ถ้ามันแข็งทั้งเส้น เราก็ครูดออกให้บางพอตุนะไม่ต้องทั้งหมด คือ ครูดตรงกลางของตอกให้บางหน่อย ปลายตอกตั้งทั้งสองข้างก็ให้หนาไว้เหมือนเดิม ไม่ต้องครูดเวลาเราก่อหรือขึ้นแล้ว มันจะได้ไม่หัก (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

ความรู้ทั้งการสลายลายขัด การจักตอกตั้ง และการต่อเส้นตอกที่ผู้ศึกษาได้นำเสนอข้างต้น สะท้อนให้เห็นสาระสำคัญ 2 ประการ คือ

1) ความแตกต่างของประสบการณ์ภูมิหลังการจักสานของผู้ประกอบอาชีพ มีผลต่อการเรียนรู้และการสร้างความรู้ใหม่ เพื่อยกระดับตนเองให้มีความสามารถทางด้านการจักสานในระดับดี กล่าวคือ จะเห็นว่าประสบการณ์ภูมิหลังที่ คุณณฤมณ ดึงกลับมาใช้ใหม่ เป็นประสบการณ์ภูมิหลังที่สะท้อน ระดับทักษะ ความรู้ ความสามารถในการจักสานให้มีความสวยงาม ละเอียด ประณีตได้ดีกว่า คุณชุติมา

ทั้งนี้ เพราะด้วยความต่างกันในตัวผลิตภัณฑ์ที่จักสานได้ระหว่างอดีตกับปัจจุบัน เป็นต้นว่า คุณณฤมณ มีความรู้ ทักษะ การจักสาน กระบุง กระจาด บัณน้ำชา คุณชุติมา มีความรู้ ทักษะ การจักสานกระจาดตาแมว ประกอบกับด้วยความต่างกันของระยะเวลา (Time) ที่ใช้ความรู้ ทักษะ ความสามารถก่อนจะเลิก อย่างเช่น คุณณฤมณ 13 ปี คุณชุติมา 2 ปี ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า ประสบการณ์ภูมิหลังการจักสานของ คุณณฤมณ สามารถส่งเสริมความรู้ใหม่ให้กับตนเอง และสร้างความรู้ใหม่ด้วยตนเองจนเป็นผู้มีความสามารถการจักสานฝีมือระดับดีได้เร็วกว่า คุณชุติมา คุณเที่ยงและผู้ประกอบอาชีพคนอื่น ๆ

ดังนั้นอาจจะสรุปได้ว่า ความรู้ที่ได้รับการส่งเสริมเมื่อครั้งในอดีต ถึงแม้จะเว้นช่วงในการพัฒนาใช้ความรู้มาระยะหนึ่ง แต่ความรู้นั้น ๆ ก็ยังคงเป็นทุนความรู้ที่สำคัญในการฟื้นฟูความรู้กลับมาใช้ใหม่ ซึ่งสามารถช่วยย่นระยะเวลาการเรียนรู้ และคุณภาพผลิตภัณฑ์จะดีกว่าเสมอ

2) ประสบการณ์ภูมิหลังการจักสานที่ผู้ประกอบอาชีพแปลงมาใช้ มีทั้งส่วนที่คงเดิม และ ต่อยอดเพิ่มเติม กล่าวคือ เมื่อพิจารณาการแปลงประสบการณ์ภูมิหลังการจักสานลายขัด และการจักตอกตั้งของผู้ประกอบอาชีพจักสาน มาใช้กับการสานกระเป๋าทึบสตรียะ จะพบว่าแท้จริงแล้ว วิธีการ (Method) ของความรู้ส่วนนี้ไม่ได้เปลี่ยน ถึงแม้ขนาดจะเปลี่ยน จากเดิมที่เคยสลายลายขัดหรือจักตอกตั้ง เส้นตอกจะใหญ่ ขนาดกว่า 5 มิลลิเมตร-1 เซนติเมตร มาเป็นเส้นตอกเล็กขนาด 1-2 มิลลิเมตร

ผู้ประกอบอาชีพก็สามารถนำมาใช้ได้โดยไม่ต้องต่อยอดความรู้ ในที่นี้ผู้ศึกษาเรียกว่า “ความรู้ตายตัว” ต่างจากความรู้การต่อเส้นตอก ซึ่งผู้ศึกษามองว่าเป็นการต่อยอดจากฐานเดิม ที่มีวิธีการไม่ต่างกัน แต่เมื่อการสานกระเป๋าทึบต้องอาศัยเส้นตอกย้อมสี ผู้ประกอบอาชีพจักสาน จึงเพิ่มเทคนิค การปาดปลายเส้นตอก เพื่อให้เมื่อปาดปลายตอกและสานแล้ว ยังคงเห็นสีจากเส้นตอกสลับกันเป็นลายเห็นได้ชัดเจนโดยไม่มีตำหนิ

จากที่กล่าวถึงการจัดการความรู้ผ่านการใช้ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษให้เป็นความรู้ชัดแจ้งในลักษณะกระเป๋าทึบสตรียะ ทั้งหมดข้างต้นนั้น จะเห็นว่าการใช้ความรู้มีส่วน

ช่วยให้ผลิตภัณฑ์ มีความสวยงาม ละเอียด ประณีต ไปพร้อม ๆ กับสามารถเพิ่มกำลังการผลิตใน ระยะเริ่มต้นได้ดีกว่า ผู้ประกอบอาชีพจักสานที่ไม่มีประสบการณ์ภูมิหลังการใช้ความรู้การจักสาน ในขณะที่เดียวกันความรู้ที่แปลงกลับมาใช้นั้น นับเป็นต้นทุนความรู้ที่สำคัญในการต่อยอดด้วยการ ส่งเสริมความรู้ที่ส่งเสริมความรู้ใหม่ ๆ ให้กับตนเองให้กับครอบครัวให้กับกลุ่ม เป็นลำดับไป

1.2 การส่งเสริมความรู้

ความรู้ ทักษะ ความสามารถในการจักสานที่ คุณณฤมล และคุณชุติมา แปลง กลับมาทบทวนและใช้กับความต้องการซื้อที่เปลี่ยนแปลงไป จะเห็นว่าไม่เพียงพอที่จะประดิษฐ์ ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสตริให้เสร็จสมบูรณ์เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อของลูกค้าได้ในทันที ทั้งนี้ก็เพราะว่า ด้วยลักษณะความรู้ที่ใช้เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อของลูกค้าในปัจจุบันนั้น เป็นรูปแบบความรู้ประยุกต์ทั้งลดทอน รูปทรงและโครงสร้าง จึงมีผลให้ผู้ที่จะประกอบอาชีพจัก สานกระเป๋าสตริ ต้องส่งเสริมความรู้ประยุกต์นี้ใหม่หรือเพิ่มเติมจากที่ตนมีอยู่

ทั้งนี้ผู้ศึกษาพบว่า การส่งเสริมความรู้ของครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพสามารถแบ่ง ได้เป็น 2 ระยะ คือ ระยะที่ 1 การรับการส่งเสริมความรู้การจักสาน และ ระยะที่ 2 การร่วมส่งเสริม ความรู้การจักสาน โดยมีรายละเอียดของผลการศึกษาดังลำดับ ดังนี้

ระยะที่ 1 การรับการส่งเสริมความรู้การจักสาน

การส่งเสริมความรู้ในระยะที่ 1 ผู้ศึกษาพบว่า การเริ่มต้นรับส่งเสริมความรู้เพื่อใช้ ในการจักสานกระเป๋าสตริของผู้ประกอบอาชีพมีระดับดี ไม่ได้มาจากการส่งเสริมให้กันใน ลักษณะแบบเป็นขั้นตอน คือ จากขั้นตอนที่ 1 ไป 2 ไป 3 จนครบทุกขั้นตอน จึงจะสามารถจักสาน กระเป๋าสตริขายได้ แต่เป็นการส่งเสริมความรู้ที่คำนึงถึงตัวผู้ประกอบการและครอบครัว ซึ่งต้องกินต้องใช้ในแต่ละวัน ดังนั้นลักษณะการส่งเสริมความรู้จึงเน้น “ถ่ายทอดให้ผู้ประกอบ อาชีพ รับความรู้การจักสานแบบประยุกต์ด้วยการปฏิบัติจริงไปพร้อมกับได้ค่าแรงไว้ใช้จ่ายใน ครอบครัวย”

ความรู้ ที่ว่านี้ คือ “งานจักสานตัวกระเป๋” ซึ่งเป็นงานสานลายขัดทั่วไป แต่ทว่า ภายในงานส่วนนี้ยังมีความรู้ เทคนิค รายละเอียดปลีกย่อยอีกมากมาย เพื่อให้งานมีความประณีต และสวยงาม ดังเช่น

- 1) การสานลายขัดให้แนบกับรอง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีรูปทรงได้มาตรฐาน
- 2) การสานลายกับรอง เพื่อป้องกันความผิดพลาดระหว่างการสานลายขัด
- 3) การต่อเส้นตอกให้เรียบเสมอมิมีรอยนูนรอยโหว่

ทั้งนี้ทุก ๆ รายละเอียดของงานส่วนนี้ ผู้ประกอบอาชีพจึงเป็นเพียงผู้รับการถ่ายทอดจากสมาชิกในครัวเรือนผู้นำกลุ่มและเพื่อนบ้านพร้อม ๆ กับเรียนรู้จากการปฏิบัติจริงแบบลองผิดลองถูกด้วยตนเองไปในคราวเดียวกัน

เมื่อผู้ประกอบอาชีพมีความสามารถในการจักสานตัวกระเป๋าได้ระดับหนึ่งแล้ว จึงส่งเสริมความรู้ในส่วนที่ 2 “งานสานส่วนตูดของกระเป๋า” และส่วนที่ 3 “งานสานลวดลายสี” จนกระทั่งมีความรู้ ทักษะ ความสามารถในการจักสานกระเป๋าถือสตรีให้เสร็จสมบูรณ์ด้วยตนเอง ซึ่งในแต่ละส่วนงานจักสานที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบอาชีพนั้น มีรายละเอียดของผลการศึกษาตามลำดับดังนี้

(1) รับการส่งเสริมความรู้งานสานตัวกระเป๋า

ในระยะเริ่มต้นของการเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบอาชีพจักสานความรู้เชิงประยุกต์ ของผู้ประกอบอาชีพ ผู้ศึกษาพบว่า ต่างมีลักษณะการส่งเสริมความรู้ที่เหมือนกัน ถึงแม้ว่าผู้นำกลุ่มจะมอบหมายงานจักสานกระเป๋าถือสตรีให้เป็นความรับผิดชอบของผู้ประกอบอาชีพทั้งหมด ซึ่งในที่นี้ หมายถึง รับผิดชอบทุกขั้นตอนของการประดิษฐ์ จนผลิตภัณฑ์เสร็จสมบูรณ์ทันตามกำหนดส่งผู้นำกลุ่ม อย่างเช่น ให้ คุณณฤมล กล่อมปัญญา รับงานสานกระเป๋าทรงปองขนาดกลาง สีน้ำตาล 5 ลูก ให้เวลา 1 อาทิตย์ หรือคุณชุติมา อาจมั่งกร รับงานสานกระเป๋าทรงถุงทองขนาดกลางสีดำ 4 ลูก ให้เวลา 1 อาทิตย์หรือ คุณเที่ยง กันพร้อม รับงานสานกระเป๋าทรงเหลี่ยม สีขาว ขนาดจ้าว 2 ลูก ให้เวลา 1 อาทิตย์ เป็นต้น

แต่ทว่าด้วยความรู้ ทักษะ ความสามารถที่มีจำกัด ผู้ประกอบอาชีพจึงนำงานจักสานของตนไปขอช่วยเพื่อนบ้านสานขึ้นให้ประมาณ 1 นิ้ว แล้วตนเองก็รับช่วงสานต่อ หรือบางคนยอมจ่ายค่าจ้างในราคา 15 บาท จากที่ตนได้ค่าจ้างต่อใบ 30 บาท เพื่อให้ได้งานสานตัวกระเป๋า ที่ตนเองพอทำได้ หากได้รับการส่งเสริมความรู้ไปพร้อม ๆ กับขณะที่ตนเองทำการจักสาน

การรับการส่งเสริมความรู้ ที่เน้นการนำงานจักสานที่ตนเองรับช่วงต่อ มานั่งสานกับเพื่อนบ้านที่เขามีความรู้ ทักษะ ความสามารถการจักสานกระเป๋าถือสตรีอยู่แล้ว และในระหว่างนี้เอง ผู้ประกอบอาชีพจะนั่ง “ดูเทคนิคการสานให้ตัวกระเป๋าแนบชิดกับรองไปด้วย ถามไปด้วย ทำตามพร้อมกันไปด้วย” ดังที่ คุณชุติมา อาจมั่งกร ให้สัมภาษณ์ว่า

แรก ๆ พี่ก็เอางานของพี่ไปนั่งทำกับน้ำลำไย ไม่ใช่อะไรหรอกก็จะได้ดูเขาไปด้วย ถามเขาไปด้วยว่าเขาทำยังไง งานสานตัวกระเป๋าถึงได้แนบกับรอง เราก็รู้เลยว่าอ้อ เขาใช้น้ำแปะบริเวณเส้นตอกที่จะขัด พอขัดเส้นตอกแล้วก็ดึงเส้นตอกให้ตึง ก็คือสานไปด้วยแปะน้ำไปด้วย ดึงไปด้วย งานเราก็จะแนบชิดกับรอง เราเห็นเราถาม เรารู้ เราก็ทำตามจนกว่าจะทำได้ด้วยตัวเอง (ชุติมา อาจมั่งกร, สัมภาษณ์)

ขณะที่ผู้ประกอบการได้รับการส่งเสริมความรู้ การสานตัวกระเป๋าส่งเสริมความรู้ออกไปพร้อมกับปฏิบัติตามอย่าง จนหมดเส้นตอก การต่อเส้นตอกจึงเป็นความรู้ที่ผู้ประกอบการจะต้องรับการส่งเสริมความรู้เป็นลำดับถัดมา ในที่นี้ผู้ประกอบการบางคนดูแล้วสามารถทำตามอย่างได้ทันที แต่ก็ยังมีตำหนิอยู่บ้าง

สำหรับผู้ประกอบการบางคนต้องใช้ระยะเวลาในการรับการส่งเสริมความรู้ การต่อเส้นตอกจากเพื่อนบ้านนานเช่นกัน ถึงแม้ว่าจะใช้วิธีการ “นั่งดูไปด้วย ถ้ามองไปด้วย ทำตามอย่างไปด้วยได้รับข้อแนะนำไปด้วย” แต่ก็ไม่สามารถทำได้ ในระหว่างนี้จึงขอช่วยเพื่อนบ้านต่อเส้นตอกให้ตนเองรับช่วงสานต่อไป ดังที่ คุณเที่ยง กันพร้อม ให้สัมภาษณ์ว่า

เวลาหมดเส้นตอกแล้วต่อใหม่ เพื่อสานต่อไป ก็ยากนะพี่ก็อยู่นานเหมือนกัน บางทีนั่งสานอยู่กับแมวก็กองต่อเอง มันไม่ได้อย่างแมว คือ เราเห็นว่าแมวเอาเส้นตอกใหม่ลวดขัดเส้นตอกที่หมดไป 3-4 เส้น ปลายตอกที่จะต่อหน้าแมวก็กัดให้บางพอประมาณ แล้วสอดขัด เมื่อสอดขัดแล้วแมวก็กัดกดให้แน่นกับรองแล้วดันเส้นตอกที่หมด ปลายตอกที่ต่อเขาจะเอาแอบไว้ในตอกตั้ง ส่วนหัวตอกที่หมดก็ดึงแอบไว้ในตอกตั้งเหมือนกัน เราก็บอกแมว ทำไมแมวต่อได้ พี่ต่อไม่ได้ มันเพราะอะไร เราก็บอกแมวต่อให้พี่ อยู่นานเหมือนกัน แมวก็กินจะแนะให้เราสานอยู่อย่างเนี้ยนานเหมือนกันนะ (เที่ยง กันพร้อม, สัมภาษณ์)

ทั้งนี้ในขณะที่เพื่อนบ้านกำลังต่อเส้นตอกให้นั้น “ผู้ประกอบการจะตั้งใจดูและจำไปพร้อม ๆ กับฝึกทำตามอย่างทุกครั้งไป และเมื่อกลับถึงบ้านก็จะใช้เวลาในระหว่างที่ดูข้าว ดูละคร ฝึกสาน ฝึกต่อเส้นตอก ทบทวนความรู้ที่ได้รับการส่งเสริมในแต่ละวัน จนกระทั่งฝีมืออยู่ในระดับพอใช้”

หลังจากนั้นผู้นำกลุ่มก็จะมอบหมายงานจักสานกระเป๋าส่งเสริมความรู้ที่มีลวดลายสีให้ผู้ประกอบการทำต่อเนื่องไป โดยจะมอบเส้นตอกสีพร้อมกระดาษที่ผู้นำกลุ่มได้จดว่า ต้องใช้ลายสานกี่เส้น สีอะไรบ้าง เช่น สานลาย 6 เส้น น้ำเงิน 2 เส้น ขาว 1 เส้น ทั้งนี้ผู้นำกลุ่มจะให้ผู้ประกอบการทดลองทำตามรายการสั่ง 1 ลูก เพื่อดูว่าผู้ประกอบการสามารถทำได้ดีเพียงใด มีข้อตำหนิในส่วนไหนบ้าง เมื่อเห็นว่าพอทำได้แต่ยังมีข้อตำหนิอยู่ก็จะให้ข้อแนะนำพร้อมกับให้ทำต่อไป จนครบตามจำนวนที่ผู้นำกลุ่มได้มีรายการสั่งไว้

ในขณะเดียวกันของการเริ่มต้นรับการส่งเสริมความรู้การสานตัวกระเป๋าส่งเสริมความรู้ออกไป ทั้งการนั่งดู นั่งทำตามอย่างไปพร้อมกับเพื่อนบ้าน หิวรองมาถามเพื่อนบ้าน เรียนรู้จากการปฏิบัติจริงแบบลองผิดลองถูกด้วยตนเอง ผู้ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการต่างต้องใช้ระยะเวลาในการฝึกทบทวนความรู้อยู่อย่างต่อเนื่อง ผ่านการส่งเสริมความรู้ในลักษณะข้างต้น กว่าผู้

ประกอบอาชีพจะมีความรู้ทักษะ ความสามารถในการสานตัวกระเป๋าสตริกซ์ได้ด้วยตนเองซึ่งผู้ประกอบอาชีพบางคนที่ไม่เคยมีความรู้งานจักสานต้องใช้เวลาประมาณ 1 ปี แต่สำหรับผู้ประกอบอาชีพที่มีความรู้งานจักสานบ้างแล้วใช้เวลาประมาณ 4-5 เดือนก็สามารถทำได้ด้วยตนเอง และเมื่อผู้ประกอบอาชีพพอจะสานตัวกระเป๋าสตริกซ์ได้ด้วยตนเอง ก็จะเริ่มรับการส่งเสริมความรู้งานสานส่วนตัวกระเป๋าสตริกซ์เป็นลำดับต่อไป

(2) รับการส่งเสริมความรู้งานสานส่วนตัวกระเป๋าสตริกซ์

งานสานส่วนตัวกระเป๋าสตริกซ์ที่ผู้ประกอบอาชีพรับการส่งเสริมเป็นลำดับถัดมานี้ ต่างไม่ใช่มาจากความตั้งใจที่จะรับการส่งเสริมความรู้เพื่อให้มีความรู้ ทักษะ ความสามารถในการสานส่วนนี้โดยตรง แต่มาจากสภาวะแรงกดดันเหมือนกันที่กระตุ้นให้ผู้ประกอบอาชีพต้องรับการส่งเสริมความรู้ อย่างเช่นกรณีของ คุณชุติมา ซึ่งรับการส่งเสริมความรู้งานจักสานจาก คุณนฤมล ตั้งแต่เริ่มต้น เมื่อ คุณนฤมล เห็นว่าหากต้องช่วยงานสานตัวกระเป๋าสตริกซ์ให้ คุณชุติมา เรื่อยไป คุณชุติมาคงไม่สามารถมีความรู้ ทักษะ ความสามารถงานในส่วนนี้ได้ จึงคิดหาวิธีการกระตุ้นหรือกดดันให้ คุณชุติมา เริ่มเรียนรู้งานในส่วนนี้ ดังที่ คุณนฤมล กล่าวปัญญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

แม็กก็อดูดสานขึ้นมูมแล้วให้แมวสานต่อไป เสร็จแล้วก็เอามาส่งแม่ เสร็จลายหนึ่งแล้ว แม็กก็ขึ้นใหม่ทำอยู่อย่างนี้ได้ซักกระยะหนึ่ง แม็กก็แก้งมัน คือ แม็กกลับมาจากทำนา แล้วก็นอนแต่ไม่ได้หลับนะ มันเห็นเรานอนอยู่มันเกรงใจมันเลยหยิบไปลองทำเอง มาส่งแม่ ตูดโย้บ้าง ตูดห่างไปบ้าง แม็กก็บอกว่าลองทำใหม่ดูซิ แม็กก็แนะวิธีให้มันว่า “ถ้าตูดมันใหญ่กว่ารอง เราก็พยายามทำให้มันได้เท่ารอง ทำยังไงก็ได้ให้มันเท่ารอง คือ ดึงตูดออกก็ไม่ได้ ไม่ใช่ว่าตูดมันเลयरองนี้หว่า ดึงตูดที่ตูดออกมาเลย พอดึงออกแล้วสานขึ้นรูปปูป พอสานขึ้นมาได้ตรงกลางกระเป๋าสตริกซ์มันก็ห่างขึ้นเรื่อย ๆ ดูแล้วไม่สวย ดังนั้นต้องร่นให้มันถี่เข้าไป ถ้าร่นแล้วเอามาวัดกับรอง ถ้าเกินรองอีก ก็ร่นอีก จนกว่าจะเท่ารอง อย่าให้ตูดมันเลยมูมรอง ถ้าเลยมูมรอง สานไปแล้วมูมมันก็จะโย้ อีกอย่างหนึ่งก็คือ ถ้าแมวได้รองใหม่มาแมวต้องลองเลย ลองก่อนตูดก่อน การก่อดูดมันไม่ใช่ว่าจะก่อกี่เดียวเยอะ ๆ เลยมันไม่ได้ เราต้องลองก่อก่อน ว่าสานแล้วเนี่ยะตูดเท่านี้ จะห่างหรือจะถี่ ถ้าถี่จัด ลูกหนึ่งใช้ตูดตั้งก็เส้น ตอกปิ่นก็เส้น ลองก่อนลูกเดียวแล้วก็สาน พอสานไปเราก็จะรู้ว่าตอกถี่หรือว่าตอกห่าง ถ้าตอกห่างเราก็ขยับเพิ่มตอกขึ้นมา ถ้าตอกถี่เราก็ถอยให้ห่างออกไป ลดตอกให้มันน้อยลง เราสานเสร็จลูกแรก เราก็จะรู้แล้วว่าได้ไม่ได้ ต้องแก้ไขตรงไหนบ้าง ให้มันสวยขึ้น พอเรารู้เราก็จักตอกเยอะ ๆ แล้ว ก่อดูดไว้เยอะ ๆ ได้เลย ตามจำนวนที่สาธิตสั่งได้เลย” ที่แม่พูดแม่สอนก็ทำให้มันดูเป็นตัวอย่างไปด้วย แล้ว

ให้มันลองกลับไปทำให้มาดูใหม่ แม่ดูแล้วดีขึ้นกว่าขึ้นแรกเยอะ หลังจากนั้นมันก็หัดทำหัดฝึกจนทำได้ของมันเอง (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)
 ดังนั้น จะเห็นว่าด้วยสภาวะแรงกดดันบนพื้นฐานของความเกรงใจ หรือความน้อยใจ ส่งผลให้พี่ชุตินา ได้รับการส่งเสริมความรู้งานสวนส่วนตัวกระเป๋ ผ่านการปฏิบัติแบบลองผิดลองถูกด้วยตนเอง ในระยะเริ่มแรก เป็นการลองผิดลองถูกจากภาพที่พอจะยังจำได้ขณะที่เพื่อนบ้านกำลังทำขั้นตอนนั้น ผลงานที่ออกมาจึงยังไม่สามารถที่จะสานต่อได้ ในระหว่างนี้จึงต้องรับการส่งเสริมความรู้ผ่านการสอนให้ดูและทำตามแบบอย่างจากเพื่อนบ้าน ทั้งการก่อตุต และการตีตุตให้ได้มาตรฐานเดียวกับรองที่ได้รับจากผู้นำกลุ่ม ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบอาชีพก็นำความรู้ที่ได้รับ กลับมาส่งเสริมความรู้ผ่านการปฏิบัติด้วยตนเองอย่างจริงจัง จนกระทั่งมีความรู้ ทักษะความสามารถในงานสวนส่วนตัวกระเป๋ือสตรี้ได้ด้วยตนเอง

(3) รับการส่งเสริมความรู้งานสวนลวดลายสี่

งานสวนลวดลายสี่ เป็นความรู้ที่ผู้ประกอบอาชีพได้สัมผัสบ้างแล้ว ในระหว่างที่ตนรับการส่งเสริมความรู้งานสวนตัวกระเป๋ือสตรี้ เช่น ได้เห็นสีต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในการสานให้มีลวดลายสี่ แต่ทว่ายังไม่มีผลต่อการส่งเสริมความรู้ของผู้ประกอบอาชีพมากนัก ทั้งนี้เพราะยังคงทำงานจักสานไปตามรายการสั่งของผู้นำกลุ่ม ที่มีการระบุ “รอง ลาย และสี” ที่ต้องการ เช่น “เอารองทรงกระจับ ลาย 6 เส้น” หรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า “ลายตึก” เป็นต้น แต่เมื่อผู้นำกลุ่มเห็นว่า หากการคิดลวดลายสี่ ยังคงเป็นภาระหน้าที่ของผู้นำกลุ่ม ผลลิตภณท์ภายในกลุ่มก็อาจจะไม่หลากหลาย จึงเริ่มให้สมาชิกภายในกลุ่มรับการส่งเสริมความรู้งานสวนลวดลายสี่

ในระยะเริ่มต้นของการรับการส่งเสริมความรู้งานสวนลวดลายสี่ของผู้ประกอบอาชีพ ส่วนใหญ่แล้วจะศึกษาเรียนรู้จากรายการสั่งของผู้นำกลุ่มแล้วดึงกลับมาใช้ใหม่ เมื่อผู้ประกอบอาชีพเกิดความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น เป็นความมั่นใจในขณะที่สามารถ “พลิกแพลงให้เป็นลวดลายสี่ใหม่ ซึ่งแปลกแตกต่างจากรายการสั่งของผู้นำกลุ่มที่ผ่านมา” แล้วผู้นำกลุ่มกล่าวชื่นชมพร้อมทั้งสามารถขายให้กับลูกค้าได้ หลังจากนั้นผู้ประกอบอาชีพ จึงเริ่มคิดลวดลายสี่ด้วยตนเองผ่านการปฏิบัติจริงแบบลองผิดลองถูก โดยใช้วิธีการเทียบสีอย่างที่สมาชิกกลุ่มได้บอกต่อ ๆ กัน ดังที่ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

การคิดลวดลายสี่ตอนแรกก็ลองเทียบสีดู ลองเสียบสลับไปสลับมา เสียบผิดเสียบถูกไปเหอะ ไล่ไปจนถูกใจเราคือ เทียบไปพลง ดูไปพลง เห็นว่าเออ ! ลายนี้สวยลองเทียบแล้วสีมันเข้ากัน ลายนี้พอทำแล้วน่าจะสวย ก็คือ สานพอลาย 1-2 รอบ เราก็รู้แล้วว่าลายมันสวยหรือไม่สวย ถ้าพอมันไม่สวยปั๊บ เราก็รีบเปลี่ยนใหม่ เอน้ำแปะ ให้ตอกมันเปียก รื้อแล้วตอกมันจะได้ไม่หัก พอไม่หัก

ปู่ป๊า เราก็เปลี่ยนใหม่ เทียบสีใหม่จะเป็นอย่างนี้ทุกคน (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

การปฏิบัติจริงแบบลองผิดลองถูก ด้วยตัวของผู้ประกอบการอาชีพข้างต้นนั้น ผู้ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องของสีพอสมควร อาจจะเป็นเพราะสั่งสมความรู้จากรายการสั่งสินค้าของลูกค้า ผ่านผู้นำกลุ่มซึ่งมีลวดลายสีดูเด่น และแปลกใหม่ จึงสามารถส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ ทักษะ ความสามารถงานลวดลายสีได้อย่างรวดเร็ว

ระยะที่ 2 การร่วมส่งเสริมความรู้การจักสาน

เมื่อผู้ประกอบการอาชีพได้รับการส่งเสริมความรู้ให้มีทักษะ ความสามารถในการจักสาน กระเป๋าถือสตรี จนเสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยตนเอง สิ่งที่คุณศึกษาค้นพบต่อมาก็คือ ความมั่นใจที่เกิดขึ้นในตัวของผู้ประกอบการอาชีพ เป็นความมั่นใจที่จะใช้ความรู้จักสานกระเป๋าถือสตรี รูปทรง และลวดลายใดก็ได้ ตามแต่ผู้นำกลุ่มจะรับ order และด้วยความมั่นใจนี้เอง จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพ กล้าที่จะร่วมส่งเสริมความรู้เพื่อเพิ่มทักษะในการจักสานกระเป๋าถือสตรีให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดด้วยตนเอง อย่างเช่น ไม่ว่า จะไปไหนมาไหน หากมีเอกสารสิ่งพิมพ์ หรือสิ่งของที่เกี่ยวข้องกับลวดลายสี ก็จะทำให้ความสนใจ “ดู” แล้ว “จำ” กลับมา “ฝึกทำ” หรือหยิบกลับมา “อ่าน” มาแกะแล้ว “ทำตามอย่าง” หรือบางครั้งมี “การพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้” เรื่องสี เรื่องรูปทรง ที่จะทำเพื่อนำไปขายปลีกระหว่างกันภายในกลุ่ม ดังที่ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

อย่างถ้านั่งหลายคน แต่ต้องเป็นพวกเดียวกัน ก็จะคุยแลกเปลี่ยนความรู้เรื่องงานจักสานกันอยู่ประจำ หรือบางครั้งถ้าหากแม่ไปเที่ยวเราก็จะเข้าร้านขายของที่ระลึก เข้าไปดูงานฝีมือที่มีการใช้สีดูว่าเขาใช้สีอย่างไร หากมีของที่ให้สีให้ลายที่ถูกต้อง เรา ก็จะจำเอาไว้ แล้วลองกลับมาทำที่บ้านดู หรือบางทีแม่ก็ดูจากภายในแผ่นพับเวลาไปงาน OTOP ก็หยิบกลับมา อันไหนที่สามารถเอามาใช้กับงานเราได้ก็เอามาลองทำแล้วเอาไปให้ “สาธิต” ดูและเก็บไว้เป็นตัวอย่างให้ลูกค้าดู ถ้าลูกค้าถูกใจงานเราก็จะติดตลาด เราก็มีรายได้มีสตางค์ มีงาน (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

นอกจากนี้ หากผู้ประกอบการอาชีพได้พบเห็นความรู้ ทักษะ ความสามารถในการจักสานของผู้ประกอบการอาชีพจักสานด้วยกัน เฉพาะที่ตนเห็นว่ามีพิเศษ สามารถนำมาใช้ประโยชน์เพื่อปรับปรุงหรือพัฒนางานจักสานของตนให้ดีขึ้น บางครั้งผู้ประกอบการอาชีพต้องใช้วิธีการ “ครูพักลักจำ” ทั้งนี้ก็ด้วย ผู้ประกอบการอาชีพบางคนจะ “ไม่เปิดเผยวิชา” ที่ตนเองใช้ทำมาหากินอยู่

อย่างต่อเนื่อง เพราะหากถ่ายทอดให้ผู้ประกอบอาชีพคนอื่น ๆ ก็อาจจะส่งผลให้ครอบครัวต้องมียานน้อยลง

1.3 การสร้างความรู้

การสร้างความรู้เป็นกระบวนการที่ผู้ศึกษาพบว่า มีความเกี่ยวเนื่องเชื่อมโยงกับการส่งเสริมความรู้อย่างแนบแน่น เป็นความเชื่อมโยงที่กล่าวได้ว่า “ความรู้ใหม่จะเกิดขึ้นทุกขณะของการส่งเสริมความรู้ด้วยการปฏิบัติแบบลองผิดลองถูกด้วยตัวของผู้ประกอบอาชีพเอง” หากความรู้ ทักษะ ความสามารถในการจักสานกระเป๋าสตริงที่ตนใช้นั้น ยังมีข้อบกพร่องหรือข้อตำหนิจากผู้นำกลุ่ม ลูกค้าและสมาชิกในกลุ่ม ดังที่ปรากฏจากการให้สัมภาษณ์ของ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ว่า

“พอทำเสร็จส่งของไปให้ลูกค้า ๆ ตำหนิเรื่องของความละเอียด แมื่ก็กลับมาคิดว่าปัญหามันเกิดจากอะไร เช่น คิดไปพลางลองสานวิธีอื่นไปพลาง เพื่อให้ข้อตำหนิของลูกค้าหมดไป” (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

จากคำให้สัมภาษณ์ของผู้ประกอบอาชีพที่กล่าวถึงลักษณะการสร้างความรู้เพื่อนำมาใช้แก้ปัญหาให้ผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างที่ลูกค้าต้องการนั้น สะท้อนให้เห็นสาระสำคัญ 2 ประการ คือ

(1) จุดเริ่มต้นการสร้างความรู้ของผู้ประกอบอาชีพ ต่างมีที่มาจากการตรวจสอบคุณภาพสินค้าระหว่างลูกค้ากับผู้นำกลุ่ม ผู้นำกลุ่มกับผู้ประกอบอาชีพ และผู้ประกอบอาชีพด้วยกันเอง ในที่นี้ชาวบ้านเรียกกันโดยทั่วไปว่า “การติงาน” ด้วยลักษณะการนี้ ผู้ศึกษามองว่า ก็เป็นเสมือนการตรวจสอบคุณภาพความรู้ ทักษะ ความสามารถของผู้ประกอบอาชีพด้วยเช่นกัน เมื่อรู้ระดับความสามารถข้อบกพร่อง ข้อตำหนิของตนเอง ก็จะนำมาสู่การคิดค้นหาวิธีการใหม่เพื่อปรับใช้ให้ผลิตภัณฑ์ของตนสอดคล้องกับความต้องการซื้อของลูกค้า

(2) การสร้างความรู้โดยความเข้าใจของผู้ประกอบอาชีพแล้วก็คือ การทดลองไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะได้วิธีการที่ตนเห็นว่า สามารถแก้ปัญหาในส่วนที่ยังไม่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพจากผู้นำกลุ่ม ลูกค้าหรือสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งในที่นี้ผู้ศึกษากลับพบว่า การสร้างความรู้ของผู้ประกอบอาชีพไม่ใช่เพียงการทดลอง แต่เป็นการสร้างความรู้ในลักษณะเชิงกระบวนการ คือ คิด-ทดลอง-ทำ

ขณะที่ผู้ประกอบอาชีพจะทดลองหาวิธีการที่พอจะแก้ปัญหาได้ ก็จะคิดถึงเหตุและผลของปัญหาลดจนความน่าจะเป็นไปได้หากใช้วิธีนี้วิธีนั้น เมื่อได้ความคิดสรุป ก็ทดลอง ขณะที่ทดลองก็คิดไปด้วยทดลองไปด้วย เมื่อผลการคิดและทดลองสำเร็จแก้ปัญหาได้ สุดท้ายก็จะนำวิธีการที่คิดค้นไปต่อยอด

ดังนั้นจะเห็นว่าจริง ๆ แล้ว การสร้างความรู้ของผู้ประกอบอาชีพเบื้องต้น เกิดจากการตรวจสอบคุณภาพสินค้าในขณะเดียวกันก็เป็นการตรวจสอบคุณภาพความรู้ ทักษะ ความสามารถที่แฝงเร้นอยู่ภายในว่า อะไรดีแล้ว อะไรไม่ดีต้องปรับปรุง เมื่อรู้ในจุดที่ไม่ดีก็นำมาสู่การ คิด-ทดลอง-ทำ จนในที่สุดได้ความรู้ใหม่พัฒนาผลิตภัณฑ์จนสอดคล้องกับความต้องการซื้อของลูกค้า เป็นความต้องการที่เน้นความละเอียด ประณีต สวยงามได้มาตรฐาน

1.4 การสั่งสมความรู้

ด้วยระยะเวลากว่า 7 ปี ของการเป็นผู้ประกอบอาชีพจักสาน ที่เน้นการใช้ความรู้แบบประยุกต์ จากการส่งเสริมความรู้บ้าง จากการสร้างความรู้บ้าง ทั้งนี้เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ตนประดิษฐ์สอดคล้องกับความต้องการซื้อที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม เป็นความเปลี่ยนแปลงที่อาจกล่าวได้ว่า ต้องเริ่มต้นรับการส่งเสริมความรู้ใหม่หรือเพิ่มเติม และในระหว่างนี้ ผู้ประกอบอาชีพก็จะมี การสั่งสมความรู้เพื่อใช้เป็นทุนในการศึกษาและต่อยอดไปในคราวเดียวกัน

การสั่งสมความรู้ที่เริ่มต้นจาก “การเก็บรายการสั่งให้ประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ของผู้นำกลุ่ม การจดบันทึกลวดลายสีต่าง ๆ ที่ใช้กับการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์” ทั้งนี้เพื่อป้องกันความผิดพลาดในขณะที่ยกย่อง ประทับกับหากผู้นำกลุ่มมีรายการสั่งผลิตภัณฑ์แบบเดิมเพิ่มเติมใน เวลาต่อมา ก็สามารถนำมาใช้เป็นแบบอย่างได้โดยไม่ต้องถามผู้นำกลุ่มซ้ำ ทั้งนี้ลักษณะการจดบันทึกในระยะเริ่มรับการส่งเสริมความรู้ ผู้ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบอาชีพ จะ “เน้นการวาดรูปประกอบ และเขียนลวดลายสีไว้ภายใน เสมือนเป็นแบบจำลอง” ดังที่ คุณชุติมา อาจมั่งกร ให้สัมภาษณ์ว่า

“อย่างสมุดที่จดเล่มเก่ามีวาดรูปกระเป๋าทรงประกอบ แล้วก็เขียนชั้นสีไว้ในรูปกระเป๋านั้นด้วย ที่ต้องทำแบบนี้ก็คือว่า ที่แรกเราไม่ค่อยเข้าใจรูปทรงของมัน ไม่เข้าใจว่าต้องลำดับสีในการสานกระเป๋าลูกนั้นยังไง บางทีก็ลืมเลย เราก็เลยวาดรูปแล้วเขียนสีตามลำดับการสานไว้ในรูปนั้น” (ชุติมา อาจมั่งกร, สัมภาษณ์)

ในขณะที่ผู้ประกอบอาชีพกำลังจักสานกระเป๋าทรงสี่เหลี่ยมโดยดูแบบอย่างจากที่ตนได้จดบันทึก สิ่งที่เกิดขึ้นพร้อมกันนี้ก็คือ “การปฏิบัติ” ซึ่งผู้ศึกษามองว่าเป็นเสมือนตัวแปลงความรู้จากมองเห็นได้ อ่านได้ ไปสู่ความรู้ที่แฝงอยู่ในตัวผู้ประกอบอาชีพหรืออาจจะเรียกง่าย ๆ ว่า เกิดเป็นความจำ ที่สามารถแปลงออกมาใช้ได้โดยไม่ต้องอาศัยความรู้ชัดแจ้งอีกต่อไป ดังเช่น ปัจจุบันวิธีการจดบันทึกของผู้ประกอบอาชีพจะต่างจากช่วงเริ่มต้น คือ “จดเฉพาะสีสำหรับใช้ในการประดิษฐ์เพียงอย่างเดียว” ไม่ต้องมีรูปที่บ่งบอกให้เข้าใจ รูปทรง การวางชั้นสี เช่น น้ำตาลอ่อน-ขาว, น้ำเงิน-ขาว, ขาว-แดง เทียน ส้ม น้ำเงิน ฯลฯ ผู้ประกอบอาชีพก็สามารถรู้แล้วว่าลายสีต่าง ๆ ต้องใช้กับรูปทรง (รอง) ไหนบ้าง ต้องใช้รองอะไร เช่นเดียวกันหากให้ผู้ประกอบอาชีพพูด

หรืออธิบายให้ฟังเพียงอย่างเดียว นั้น มีความต่อเนื่องหรือความลึกของข้อมูลน้อย (มาก) เมื่อเปรียบเทียบกับ การพูดหรืออธิบายไปพร้อมกับการปฏิบัติจริง ในที่นี้หมายถึง จักสานไปด้วย พูดคุยอธิบายให้ฟังไปด้วย ดังที่ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

“ถ้าเกิดให้แม่บอกว่าแม่ทำยังไง แม่ทำไม่ได้ แต่ถ้าทำให้ดูได้ แต่ให้บอกปากเปล่าไม่ได้ คือ แม่บอกไม่ถูกว่าทำยังไง เสียบยังงี้ แต่ถ้าให้หยิบจับอย่างเนี่ยะแม่จะทำถูก แต่ถ้าให้บอกปากเปล่าเล่าให้ฟังว่าทำยังไง แม่บอกไม่ถูกเรียบเรียงไม่ถูกว่าจะพูดยังไงก่อน แต่ถ้าจับขึ้นมาทำก็สามารถพูดไปด้วยได้” (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

ในลำดับต่อมาเมื่อผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ ทักษะ ความสามารถซึ่งสั่งสมอยู่ในรูปของความจำที่แปลงเป็นการปฏิบัติได้ในทันทีมากขึ้น การศึกษาความรู้เพิ่มเติมจากความต้องการซื้อของตลาด ตัวอย่างเช่น แต่ละเทศกาล สีที่ใช้ต้องเป็นอย่างไร รูปทรงแบบไหนจึงจะเหมาะกับเทศกาลนั้น ๆ หรือฤดูไหนเหมาะกับสีอะไร ลูกค้าประจำแต่ละประเทศชอบผลิตภัณฑ์แบบไหน ลักษณะไหน เป็นต้น จึงต้องมากตามไปด้วย เพื่อให้ตนเองมีความรู้ที่มากพอในการสร้างความรู้ใหม่ได้อย่างสอดคล้องและเหมาะสมกับสถานการณ์หรือบริบทชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าลักษณะการสั่งสมความรู้ของผู้ประกอบการอาชีพมีระดับดี เป็นเหมือนกระบวนการหนึ่งที่มีจุดเริ่มต้นจากการจดบันทึก แล้วแปลงการจดบันทึกนั้น มาใช้เป็นแบบอย่างขณะที่ตนปฏิบัติจริง และสิ่งที่เกิดขึ้นพร้อมกันนี้ คือ การจำจากการจดการปฏิบัติจนที่สุดแล้วแฝงเร้นหรือสั่งสมอยู่ในตัวคน ตัวผู้ประกอบการอาชีพ

1.5 การสืบสานความรู้

ความต่อเนื่องในการจัดการความรู้ ผ่านการใช้ความรู้ การส่งเสริมความรู้ การสร้างความรู้ และการสั่งสมความรู้ของผู้ประกอบการอาชีพ ผู้ศึกษาพบว่า โดยส่วนตัวของผู้ประกอบการอาชีพมีระดับดีทั้งหมด ยังคงสืบสานความรู้ภูมิปัญญาจักสานให้ต่อเนื่องสืบไป(หากสุขภาพแข็งแรงอยู่) ทั้งนี้ส่วนหนึ่งก็ด้วย “ระบบคิดของผู้ประกอบการอาชีพที่มีพื้นฐานของทุนทางสังคม เช่น มีความรัก ความสุข ความเอาใจใส่ ที่จะศึกษาเรียนรู้ มีระบบคิดที่ให้ความสำคัญกับการผลิตงานให้มีคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์” มากกว่ามูลค่าที่ได้จากตัวผลิตภัณฑ์ ประกอบกับสมาชิกในครอบครัวต่างก็ส่งเสริมผู้ประกอบการอาชีพ เป็นการส่งเสริมในลักษณะให้กำลังใจ การร่วมกันสร้างความสุข ความไม่เครียดให้กับผู้ประกอบการอาชีพ

นอกจากนี้แล้ว จะเห็นว่า “ตัวผู้ประกอบการอาชีพเองมีความใฝ่รู้” คือ พยายามส่งเสริมความรู้ไปพร้อม ๆ กับสร้างความรู้ ให้ตนเองมีความรู้ ทักษะ ความสามารถที่สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทั้งหมดเหล่านี้ ผู้ประกอบการอาชีพต่างมีความเห็น

เหมือนกันว่า คุ่มค่ากว่าอาชีพเดิม เป็นความคุ้มค่าที่ส่งผลให้ตนเองสืบสานความรู้งานจักสานต่อไป

ทั้งนี้ การสืบสานความรู้งานจักสานมีอยู่เฉพาะผู้ประกอบการอาชีพเท่านั้น ส่วนสมาชิกในครอบครัว ทั้งผู้เป็นสามีและลูก ๆ ยังไม่ค่อยให้ความสนใจที่จะรับการส่งเสริมความรู้เพื่อสืบสานความรู้ภูมิปัญญาจักสานจากผู้ประกอบการอาชีพมากนัก อาจจะเป็นเพราะด้วย ภาระความรับผิดชอบงานอื่นที่ครอบครัวมีอยู่ เช่น สามีของ คุณณณมล เป็นพนักงานรักษาอาคารของกรมชลประทาน (โครงการยางมณี) วันหยุดก็ ทำนา ทำสวน หรือสามีของคุณเที่ยง เป็นพนักงานดับเพลิงในเขตเทศบาลอำเภอเมือง จังหวัดอ่างทอง วันหยุดก็ทำสวน เป็นต้น หรืออาจจะเป็นเพราะด้วยความเป็นเพศชายที่ไม่ค่อยสนใจงานที่เน้นความละเอียด ประณีต นอกจากนี้ก็จะเพราะด้วยความหวังที่แฝงค่านิยมการให้ลูกมีการศึกษา มีงานทำที่ให้ค่าตอบแทนเป็นเงินประจำ (เงินเดือน) ของผู้ประกอบการจึงส่งผลให้ลูก ๆ ได้รับการส่งเสริมความรู้บางครั้ง บางคราวขาดความต่อเนื่อง

ในขณะเดียวกันการส่งเสริมความรู้เพื่อให้มีการสืบสานความรู้ ภูมิปัญญาจักสานต่อไปนั้น กลับมีขึ้นระหว่างเพื่อนบ้านด้วยกัน เพื่อนบ้านที่มีเฉพาะผู้หญิงที่เป็นแม่บ้าน ด้วยหวังว่า จะสามารถมีรายได้ จนเจือครอบครัวอีกทางหนึ่ง ดังนั้นจึงร่วมกันส่งเสริมความรู้ สร้างความรู้ ช่วยกันอย่างจริงจังอย่างต่อเนื่อง

การสืบสานความรู้ที่ผู้ศึกษาค้นพบนั้น จะเห็นสาระสำคัญ คือ ความต่อเนื่องในการจัดการความรู้ของผู้ประกอบการอาชีพบนพื้นฐานของการมีระบบคิดทุนทางสังคม ส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพยังคงสืบสานความรู้ ภูมิปัญญาการจักสานได้ต่อไป ถึงแม้สถานการณ์ความต้องการซื้อของตลาดจะเปลี่ยนไป อย่างไรก็ตาม ในขณะเดียวกันความรู้ที่ตนใช้อยู่นี้ ยังขยายผลให้ผู้อื่น ใช้สืบสานด้วยเช่นกัน ถึงแม้จะไม่ใช่มหาชิกในครอบครัวก็ตาม

2. ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ของครัวเรือนที่มีความสามารถในการผลิตหรือจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับดี

2.1 รายได้มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตในระดับดี

การขับเคลื่อนกระบวนการจัดการความรู้งานจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ ให้เป็นอาชีพในการสร้างรายได้หลักให้กับครอบครัวขึ้นใหม่อีกครั้ง ก็ด้วยประสบการณ์ภูมิหลังในอาชีพของแต่ละครัวเรือนไม่ต่างกัน อาชีพที่ต้องออกไปทำงานรับจ้าง นอกบ้าน อย่าง คุณณณมล เลิกทำงานจัก

सानอายุตอน 23 ปี ก็ทำงานโรงงาน คุณชุติมา เลิกทำงานจักสาน อายุ 13 ปี เมื่อมีครอบครัวก็ออกไปรับจ้างตัดใบตองด้วยกันกับคุณเที่ยง ได้ค่าแรงต่อวัน 120 บาท ออกแต่เช้ามีด กลับก็ตีกลึงดิน พวกเขามองว่ามันไม่คุ้ม ไม่มีเวลาทำอะไร ต่างจากงานจักสานที่ทำงานอยู่กับบ้าน รายได้คุ้มค่ากว่าและสามารถดูแลลูก ดูแลบ้านทำงานอื่น ๆ ได้เยอะแยะมากมาย ดังที่ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

รายได้ก็เป็นส่วนหนึ่งนะ ที่กระตุ้นให้พัฒนาตัวเอง การทำงานอย่างนี้เป็นการทำงานอยู่ในร่ม ได้มากบ้างน้อยบ้าง แต่เราก็อยู่กับลูก อยู่กับบ้าน ถ้าเราไม่ทำตงนี้ เราก็ต้องไปจากบ้าน ไปหางานข้างนอกทำ แล้วเราทำไมจะไม่พัฒนาฝีมือเราละ เราต้องพัฒนาตัวเองซิ (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า รายได้ก็เป็นเสมือนปัจจัยพื้นฐาน ในการเริ่มต้นการจัดการความรู้ของผู้ประกอบอาชีพจักสานระดับครัวเรือน ปัจจัยพื้นฐานที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากว่าอาชีพเดิมและด้วยความคุ้มค่านี้อย่างนี้ ผู้ประกอบอาชีพจักสานฝีมือระดับดี จึงมีการจัดการความรู้ของตนเองตลอดเวลา เพื่อไม่ให้ตนเองกลับไปยึดอาชีพเดิมอีก ปัจจุบันจึงสามารถมีรายได้เฉลี่ย/เดือน 5,000-6,000 บาท บางคนสามารถเก็บออมจนสร้างบ้านได้ หรือมีเงินเก็บสะสมเหลือจ่ายจากการทำจักสานกระเป๋า ปีนี้ (2549) รวบรวม 40,000 บาท

ทั้งหมด คือ รายได้จากค่าแรงและความคิดสร้างสรรค์ เพราะวัตถุดิบในการผลิตหัวหนากลุ่มเป็นผู้ลงทุนให้ทั้งหมด เช่น ตอกสานหัวหนากลุ่มให้สมาชิกที่เขารับจักตอกอย่างเดียว 100 เส้นได้ 20-25 บาท ขึ้นอยู่กับความยาวของเส้นตอก หัวหนากลุ่มนำมาเย็บมื่อเอง แล้วแจกจ่ายครัวเรือนที่รับจักสาน ค่าแรงที่ได้ต่อกับที่ขึ้นอยู่กับขนาดและความยากของงานสานนั้น ๆ เช่น ใบจั่ว 40 บาท ใบกลางทั่วไป 50 บาท หากยาก ๆ อย่างกระเป๋ารูปทรงกระจุบ ตุ่ม หรือฟักทอง ที่ต้องทำปากให้หุ้ม ราคา 70-90 บาท แต่ถ้าเป็นใบใหญ่ทั่วไป ราคา 70-80 บาท

อย่างไรก็ตาม ด้วยผลการศึกษาที่พบว่า รายได้ คือ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการจัดการความรู้ของผู้ประกอบอาชีพการจักสานฝีมือระดับดี แต่ทว่าเป็นความสัมพันธ์เชิงปัจจัยพื้นฐานที่ให้ความคุ้มค่ากว่าอาชีพอื่น แต่ที่สามารถจัดการความรู้ด้านฝีมือให้อยู่ในระดับดีได้นั้น เพราะปัจจัยทุนทางสังคม

2.2 ทุนทางสังคมมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะการผลิตในระดับดี

ความมั่นคงของการเป็นผู้ประกอบอาชีพหัตถกรรมพื้นบ้านการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ 7 ปี สำหรับ คุณนฤมล 6 ปี สำหรับคุณชุติมา และ โดยเฉลี่ยผู้ประกอบอาชีพครัวเรือนอื่น 4 ปี เกิดจากการประดิษฐ์ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สร้างความต้องการซื้อทั้งลูกค้าชาวไทยและชาว

ต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ภายใต้ความมั่นคงในอาชีพการจักสานช่วงเวลาที่ผ่านมา ผู้ศึกษาค้นพบว่า ต่างอยู่บนพื้นฐานของระบบคิด 3 ประการ คือ

(1) รักในอาชีพที่ตนทำ กล่าวคือ ความรัก ความสนใจงานจักสาน สำหรับผู้ประกอบการอาชีพจักสานแล้วนับว่าเป็นพื้นฐานลำดับแรกทั้งนี้เพราะ ถ้ารักในอาชีพถึงแม้จะลำบากเพียงใด ก็สามารถอดทนได้ ทำได้ งานละเอียด ประณีต สวยงาม มีคุณภาพ เกิดความแปลกใหม่ในตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง แต่หากทำอาชีพจักสานโดยไม่ได้อารมณ์ ทำเพราะให้มีกินไปวัน ๆ สิ่งที่มาตามก็คือ งานขาดคุณภาพ และไม่มีตลาดรองรับสินค้า ทำายที่สุดก็ต้องเลิกและหางานนอกบ้านทำ ดังที่ คุณนฤมล กล่อมปัญญา ให้สัมภาษณ์ว่า

“คนทำงานต้องทำด้วยใจ จะรักแต่จะทำให้อยู่รอดไปวัน ๆ ไม่ได้ เพราะขายได้ไม่นานแน่นอน แต่ถ้าเราทำแบบใจเรารักงานของเรา งานก็จะออกมาดี ขายได้ติดตลาดตลอด” (นฤมล กล่อมปัญญา, สัมภาษณ์)

(2) ให้ความสำคัญกับคุณภาพก่อนมูลค่า กล่าวคือ ผู้ประกอบการอาชีพจักสานฝีมือระดับดี จะให้ความสำคัญกับงานในลักษณะเน้นคุณภาพ ถึงแม้กำลังการผลิตต่อวัน จะน้อยกว่าเน้นเงินก็ตาม ทั้งนี้ก็เพื่อไม่ให้มีข้อตำหนิกับสินค้า เช่น ทำเสร็จแล้วใช้มือลูบต้องไม่กระดะหรือเสี้ยนตำมือ ฯลฯ เมื่อเน้นงานทุกคนเชื่อว่าก็ยังสามารถมีความมั่นคงทางด้านอาชีพการจักสานต่อไปได้ตลอด ต่างจากเน้นเงิน เน้นปริมาณโดยไม่สนใจคุณภาพของงาน ซึ่งเขาเชื่อว่าที่สุดแล้ว ก็คือ การฆ่าตัวเอง ดังที่ ชุตินา อัจฉริยะกร ให้สัมภาษณ์ว่า

เรื่องงานมันต้องมาก่อน งานกับผลงานต้องมาก่อน แล้วต่อไปตั้งค์ก็จะตามมา อย่าเอาตั้งค์ มาเป็นเป้าหมายหลัก เองงานเป็นหลักก่อนแล้วตั้งค์มันก็ตามมา งานก็ตามมา ถ้าเราเอาตั้งค์มาตั้งเป็นหลักทำให้ได้ปริมาณ แต่งานขาดคุณภาพ ตั้งค์ได้แต่จะได้นาน ขาดคนซื้อ ตลาดตาย ต่อไปเราก็ไม่มีงานทำ เหมือนอย่างคนโบราณเขายังพูดเลยว่า “ค่าของเงินอยู่ที่ผลของงาน” ไม่ใช่ค่าของคนอยู่ที่ตั้งค์ ถ้าผลงานไม่ดีตั้งค์ก็ไม่ได้ (ชุตินา อัจฉริยะกร, สัมภาษณ์)

(3) ความต่อเนื่องของผลงานอยู่กับการสนับสนุนของครอบครัว กล่าวคือ การสนับสนุนของครอบครัวที่สร้างความต่อเนื่องในการเป็นผู้ประกอบการอาชีพการจักสานก็ดี การสร้างความรู้ใหม่ให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายและมีคุณภาพ สอดคล้องกับรสนิยมของลูกค้า ทุกเพศ ทุกวัย ทุกสถานที่ก็ดี หรือมีกำลังการผลิตที่ปกติ (เฉพาะหุ่นขนาดเล็กและกลาง 3-4 ลูกต่อวัน) หรือมากกว่าปกติ (มากกว่า 4 ลูกต่อวัน) ก็ได้ ผลที่ได้เหล่านี้ ไม่ได้มาจากการร่วมคิด ร่วมทำ แต่เป็นการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในอาชีพ เช่น วันไหนที่ คุณนฤมล ต้องเร่งงานจักสาน เพื่อให้ทันส่งตามที่หัวหน้ากลุ่มกำหนด ก็จะขอช่วยพ่อบ้านให้หุงข้าวบ้าง ซักผ้าให้บ้าง หรืออย่างครอบครัว

คุณชุติมา ปีแรกสองปีแรกที่ยึดอาชีพจักสาน คิดจะเลิก เพราะ “แฟนไม่มีงานทำกินเหล้าเมาไปวัน ๆ เงินไม่เหลือเก็บ แต่ระยะหลังแฟนมีงานทำ เหล้าไม่ค่อยดื่ม ครอบครัวช่วยกันทำงาน เหลือเก็บออม เหลือสร้างบ้าน”

นอกจากนี้ ยังเกิดจากสมาชิกในครอบครัวยินดีในอาชีพงานจักสานที่กำลังทำอยู่ เช่น พ่อบ้านและลูก ๆ ต่างแสดงความเห็นเหมือนกันว่า อาชีพการจักสาน ช่วยให้ครอบครัวได้อยู่พร้อมหน้าพร้อมตากัน คือ ไม่ต้องไปทำงานข้างนอก ได้ดูแลบ้าน ดูแลลูก ดูแลกันและกัน นอกจากนี้ งานจักสานยังสามารถดึงความรู้สึกรักและห่วงใยของสมาชิกในครอบครัวออกมาให้ผู้ประกอบอาชีพจักสานได้ทราบ เช่น พ่อบ้านจะไม่ให้ทำงานจักสานในเวลากลางคืน หากไม่จำเป็นจริง ๆ เพราะเป็นห่วงสุขภาพของภรรยา

ดังนั้นเมื่อวิเคราะห์ความต่อเนื่องของผลงาน ความต่อเนื่องของการจัดการความรู้ ด้วยการสนับสนุนของครอบครัวดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่าครอบครัวไม่ได้เกี่ยวข้องกับการร่วมกันทำร่วมกันปฏิบัติ แต่เกี่ยวข้องทางใจ ความสบายใจ ไม่เครียด มีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อการจัดการความรู้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์หรือบริบทของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป ในขณะเดียวกัน ความสุขใจ ความไม่เครียด นอกจากจะถูกสร้างร่วมกันจากครอบครัวแล้ว ยังถูกสร้างผ่านเสียงเพลงจากวิทยุ ซึ่งตั้งอยู่ข้างกายของผู้ประกอบอาชีพจักสานเสมอทุกครัวเรือน ทุกระดับความสามารถ ดังที่ คุณเที่ยง กันพร้อม ให้สัมภาษณ์ว่า

“ที่มีวิทยุอยู่ข้างกายก็เพราะว่าตอนसानมันจะได้ไม่เครียด มันเพลินไม่เบื่องาน คือसानได้นาน แต่ถ้าไปนั่งเป็นกลุ่ม มันจะไม่ได้งาน บางทีฟังรู้เรื่องบ้างไม่รู้เรื่องบ้าง แก่เหงา แก่เครียดดี” (เที่ยง กันพร้อม, สัมภาษณ์)

ระบบคิดพื้นฐานทั้ง 3 ประการ ที่ผู้ศึกษาค้นพบนี้ ต่างสะท้อนให้เห็นทุนทางสังคมในตัวของผู้ประกอบอาชีพจักสานที่แสดงออกถึงการมี “คุณธรรมของผู้ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย คือเป็นไปในลักษณะเอาใจเขามาใส่ใจเรา ประกอบกับเห็นทุนทางสังคมในครอบครัวที่ต่างแสดงความรัก ความห่วงใย ยินดีในอาชีพของกันและกัน สร้างความสุขทางใจ ไม่เครียด” เหล่านี้ต่างเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดการความรู้ของผู้ประกอบอาชีพจักสานไม่แพ้ในระดับครัวเรือนด้วยเช่นกัน

2.3 การตลาดมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะในการผลิตระดับดี

ความสามารถระดับดีในการจักสาน ส่วนหนึ่งมีผลมาจากปัจจัยทางด้านการตลาด ที่ผู้ประกอบอาชีพจัดการความรู้ได้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง และนำความรู้นั้น ๆ มาใช้ประโยชน์ในการผลิตหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาด แต่ด้วยบทบาทหน้าที่ใน

การเพิ่มกำลังการผลิตให้กลุ่มเป็นหลัก (หมายถึง เน้นทำหน้าที่เป็นฝ่ายการผลิตงานจักสานให้ได้ปริมาณมาก) การทำงานจักสานจึงเน้นอยู่บ้านของตนเอง มากกว่ามาร่วมกันทำที่ใดที่หนึ่งเป็นการเฉพาะ เพราะสามารถมีกำลังการผลิตได้มากกว่า ส่งผลให้การเข้าถึงข้อมูลความต้องการซื้อของลูกค้าโดยตรงมีน้อยลง ถึงแม้ว่าบางครั้ง หัวหน้ากลุ่มแจ้งให้มาร่วมสาธิตการจักสานให้คณะที่มาศึกษาดูงาน ทั้งคนไทยและคนต่างประเทศได้ชมนั้น จะเป็นช่องทางหนึ่งให้ผู้ประกอบการอาชีพได้แปลงความรู้ จากกลุ่มคนเหล่านี้มาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ แต่จากการสังเกตการณ์ของผู้ศึกษาพบว่า การสาธิตแต่ละครั้ง เป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ทางเดียว คือ ตอบคำถามข้อสงสัยของคณะผู้ศึกษาดูงาน

ทั้งนี้ความรู้ทางด้านการตลาดที่ผู้ประกอบการอาชีพสามารถแปลงมาใช้ได้จริงในแต่ละครั้งมาจาก “การสังเกตและจำ” การสั่ง order ของลูกค้าแต่ละครั้งว่าสั่งผลิตภัณฑ์รูปทรงไหน สั่งบอยใหม่ สีอะไร ช่วงเดือนหรือฤดูอะไร ใครเป็นผู้สั่ง ลูกค้าปลายทางเป็นใครหรือประเทศอะไร ฯลฯ เช่น ถ้า order ที่ผู้นำกลุ่มสั่งมา เป็นตลาดเจาะจง ในที่นี้หมายถึง ผู้ซื้อเจาะจงสินค้าให้เป็นอย่างที่เขาต้องการทั้ง ลายสี ขนาด และรูปทรง อย่างเช่น ลูกค้าสั่ง order เพื่อส่งให้ลูกค้าประเทศญี่ปุ่น ผู้ประกอบการอาชีพจะสังเกตและจำและจดบันทึกไว้ว่า ประเทศญี่ปุ่นชอบสีธรรมชาติ สีนํ้าตาลเข้ม สีนํ้าตาลอ่อน สีโอลด์ติน สีดำ ขนาดกระเป๋าจิว และขนาดกลาง หรืออย่างเช่น ยุโรปชอบโทนสีสดใส เช่น สีฟ้า สีแดง สีเขียว สีส้ม สีนํ้าเงิน ขนาดกระเป๋าใบใหญ่

ข้อมูลที่ได้ผู้ประกอบการอาชีพจัดเก็บไว้ เพื่อลูกค้ารายเดิมสั่ง order ซ้ำเพิ่มเติมอีกก็จะได้นำเอามาใช้เป็นแบบอย่าง เพื่อป้องกันความผิดพลาด หรือหากลูกค้าปลายทางมาศึกษาดูงานก็นำสินค้ามาจัดแสดงที่จุดสาธิต เพื่อให้สินค้าตรงหรือใกล้เคียงกับรสนิยมของลูกค้า และที่สำคัญความรู้ที่ผู้ประกอบการอาชีพได้จากตลาดเจาะจงนี้ คือ ได้เรียนรู้ “เรื่องการเทียบสี” จากแบบลายสีกระเป๋า ที่ลูกค้าออกแบบให้ โดยรู้ว่าสีไหนไหน ให้ความรู้สีสดใส ดูสว่าง สีโทนดูมืดทึบ เมื่อผสมหรือวางลายสีแล้ว ดูสวยงามหรือไม่สวยงาม ก็จะได้ทันที เป็นต้น ความรู้ส่วนนี้มีผลอย่างยิ่งต่อการพัฒนาลวดลายสีของผู้ประกอบการอาชีพ จนสามารถคิดลวดลายสีเองได้ในท้ายที่สุด

นอกจากนี้ หากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องผลิตเพื่อขายตลาดทั่วไป ในที่นี้ หมายถึง ผลิตภัณฑ์สำหรับขายปลีก การประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จึงต้องเน้น ความละเอียด ประณีต และคงทนเป็นพิเศษ สีสันทัดต้องเหมาะสมกับเทศกาล เช่นเดือน มิถุนายน-สิงหาคม ต้องมีโทนสีฟ้าเพราะเป็นช่วงเทศกาลวันแม่ หรือ ตุลาคม-มกราคม ต้องโทนสีสดใส เพราะเป็นช่วงเทศกาลปีใหม่ ผลิตภัณฑ์จะเน้นความหลากหลายของรูปทรงและลวดลายสี เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกตามชอบใจ

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การจัดการความรู้ระดับครัวเรือนของผู้ประกอบอาชีพจักสานตลาด นับเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างยิ่ง สัมพันธ์กันในลักษณะ จูงใจให้ผู้ประกอบอาชีพได้รู้จากแบบตัวอย่าง สินค้าที่ถูกค้าออกแบบมาให้เป็นการเฉพาะ แล้วจำหรือจดบันทึกไว้ เรียนรู้หลายครั้งเกิดความรู้ใหม่ เกิดการคิดลายนี้ออกมาเรื่อยๆ ของตนเองขึ้นมา จนสามารถยกระดับความรู้ ทักษะ ความสามารถให้อยู่ในระดับดีได้อย่างต่อเนื่อง

2.4 ผู้นำกลุ่มมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะในการผลิตระดับดี

ประสบการณ์ภูมิหลังการสานลายขัดของ คุณชุติมา หรือการเริ่มต้นเรียนรู้และฝึกทักษะการสานใหม่ทั้งหมดของ คุณเที่ยง หรือคนอื่น ๆ ต่างต้องใช้เวลานานพอสมควรจึงจะสามารถผลิตงานจักสานให้มีคุณภาพเพียงพอที่จะจำหน่ายให้ลูกค้าได้ แต่ทั้งนี้ระหว่างที่คุณชุติมา หรือคุณเที่ยง พอมิทักษะการสานด้วย รอง คือ สานแล้วสามารถทำให้งานแนบชิดกับรองได้ คุณสิริวัตร ซึ่งเป็นผู้นำกลุ่มก็รับเป็นสมาชิกกลุ่ม ถึงแม้ว่าทั้ง 2 คน จะยังไม่มีทักษะอื่น เช่น การก่อตุต การต่อเส้นตอก การสานให้มีลวดลายสี โดยมีข้อตกลงว่า ตนเองสามารถ “ตำหนิ” งานจักสานของทั้ง 2 คน ได้

งานจักสานที่ในระยะเริ่มแรก ผู้นำกลุ่มมอบให้สมาชิกกลุ่มทำตามระดับความรู้ ทักษะ ความสามารถที่แต่ละคนมีพร้อมทั้งรับการส่งเสริมความรู้ไปด้วยในขณะเดียวกัน แต่ทว่าในระหว่างที่เรียนรู้ไปด้วย ทำงานเพื่อให้ได้เงินใช้จ่ายไปด้วย มีปัญหาอุปสรรคมากมาย เช่น ตอกตั้งไม่ตรงบ้าง ระยะห่างระหว่างตอกตั้งถี่ไม่เท่ากันบ้าง งานสานยังไม่ละเอียดบ้าง การต่อเส้นตอกยังมีรอยนูน รอยโหว่ เพราะเส้นตอกหักบ้าง ถูกกดดันจากเพื่อนสมาชิกในกลุ่มบ้าง ฯลฯ เหล่านี้ต่างมีผลบั่นทอนกำลังใจ จนมีหลายครั้งที่ส่งผลให้ครัวเรือนที่ตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบอาชีพจักสานคิดจะเลิก แต่ผู้นำกลุ่มก็พยายามให้กำลังใจ คอยกระตุ้นให้ครัวเรือนสมาชิกใหม่อดทน ปัจจุบันครัวเรือนสมาชิกใหม่เมื่อครั้งเริ่มจัดตั้งกลุ่ม สามารถสร้างความรู้ได้ด้วยตนเองประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ได้ละเอียด ประณีต ดูสวยงามในระดับดี ดังที่ คุณเที่ยง กันพร้อม ให้สัมภาษณ์ว่า

“พี่เคยทำอะไรนะ คิดจะเลิกเหมือนกัน ก็คือ มีคนที่ทำด้วยกัน เขาดูงานเราเขาว่าของเราไม่สวย ขายคงไม่ออกหรอก เสียลูกค้าเปล่า ๆ เราก็พูดกับผู้นำกลุ่มว่า พี่ขอเลิกแล้วกัน เดียวงานหัวหน้าเสียหายหมด หัวหน้าเขาก็บอกเราว่า ทำไปเหอะพี่ มันก็อย่างนี้แหละ ทำใหม่ ๆ เขาก็ให้กำลังใจเรา” (เที่ยง กันพร้อม, สัมภาษณ์)

จากที่กล่าวข้างต้น สะท้อนให้เห็นว่า การแสดงออกของผู้นำกลุ่มต่อสมาชิกกลุ่ม ทั้งที่มีและไม่มีความรู้ ทักษะ ความสามารถในการจักสาน จะเห็นได้ว่าผู้นำกลุ่มเน้นการใช้หลักคิดตาม

แนวคิดทฤษฎีทุนทางสังคม เป็นแนวทางในการบริหารจัดการกลุ่มให้เกิดพลังร่วมในการขับเคลื่อนกระบวนการจัดการความรู้การจักสาน กล่าวคือ

การบริหารจัดการกลุ่มโดยอยู่บนพื้นฐานระบบคิดความสัมพันธ์แนวนอนหรืออาจจะเรียกอีกอย่างว่า “ความสัมพันธ์เชิงกัลยาณมิตรของผู้เฒ่า” ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกรักในฐานะพี่หรือน้องหรือเพื่อน โดยความรู้ดังกล่าวช่วยจูงใจให้สมาชิกกลุ่มพร้อมที่จะร่วมกันจัดการความรู้งานจักสานของกลุ่มให้เป็นที่ต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมาย

ส่วนที่ 3 ครวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่

ระดับพอใช้

1. กระบวนการจัดการความรู้ของครวเรือนที่มีความสามารถในการจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับพอใช้

ปัจจุบันครวเรือนผู้ประกอบการจักสานฝีมือระดับพอใช้ภายในองค์กรชุมชนจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่บางเจ้าฉ่ามีน้อยมาก สาเหตุเป็นเพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต่างสูงอายุ ส่งผลให้สุขภาพไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพ โดยเฉพาะสายตาและโรคปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ ประกอบกับสมาชิกในครวเรือนรุ่นใหม่ไม่ให้ความสนใจที่จะรับการส่งเสริมเพื่อสืบสานต่อไป

ทั้งนี้สำหรับครวเรือนผู้ประกอบการจักสานฝีมือระดับพอใช้ที่ยังคงเสริมสร้างกระบวนการจัดการความรู้อย่างต่อเนื่องมาจนถึงในปัจจุบันนี้ ผู้ศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีกระบวนการจัดการความรู้ ตามผลการศึกษาดังนี้

1.1 การใช้ความรู้

ครวเรือนผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้านฝีมือระดับพอใช้ ภายในองค์กรชุมชนจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่บางเจ้าฉ่า เป็นครวเรือนผู้ประกอบการอีกส่วนหนึ่งที่ยังคงใช้ความรู้การจักสานที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ เรื่อยมาจนกระทั่งปัจจุบัน ความรู้ที่สะท้อนให้เห็นเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ประเภทเครื่องใช้ เช่น กระบุง กระจาด ตะกร้า กระดัง ฯลฯ ซึ่งไม่ต้องการความละเอียด ประณีตหรือสวยงาม นอกจากความคงทนต่อการใช้งานเท่านั้น

การที่ผู้ประกอบการยังคงใช้ความรู้ดังกล่าว โดยไม่มีการต่อยอดหรือยอมรับการส่งเสริมความรู้ใหม่เพิ่มเติม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน สอดรับกับความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมาย ดังเช่นครวเรือนผู้ประกอบการฝีมือระดับดีและระดับดี ที่มีรายได้

มากกว่า 5 เท่าต่อเดือน เมื่อเปรียบเทียบกับครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับพอใช้ ก็เพราะครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดังกล่าวต่างเป็นผู้สูงอายุ

ผู้สูงอายุ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับสุขภาพ อันไม่เอื้ออำนวยต่อการปรับตัวให้ทำงานที่ต้องการความละเอียด ประณีต หรือสวยงาม ตามความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ผู้ศึกษาพบว่า ความเป็นผู้สูงอายุ ยังเกี่ยวพันถึงระบบคิดที่สะท้อนให้เห็นถึงความคิดในเชิงอนุรักษ์นิยม กล่าวคือ ด้วยความยาวนานของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพการจักสานที่ใช้ความรู้จากการถ่ายทอดของบรรพบุรุษมาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กระบวนการผลิต ขัดเกลาระบบคิดของผู้ประกอบการอาชีพให้ “รัก และหวงแหนภูมิปัญญาท้องถิ่น” ไปด้วยพร้อมกัน

ทั้งนี้จากที่กล่าวถึงผลการศึกษาในส่วนของการใช้ความรู้ข้างต้นนั้น อาจสรุปได้ว่า ผู้สูงอายุมีความสามารถในการใช้ความรู้การจักสาน ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ ประยุกต์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปได้น้อยมาก หากเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมาก และระดับดี ซึ่งเป็นวัยเด็ก เยาวชน และวัยแรงงาน

1.2 การส่งเสริมความรู้

ผลจากการศึกษาในส่วนของการส่งเสริมความรู้ ครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับพอใช้ ผู้ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพทุกคนหรือทุกครัวเรือน ต่างยังคงใช้ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยไม่มีการส่งเสริมความรู้ เพิ่มทักษะ การจักสานให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายตามสมัยนิยม

ดังนั้นภาพที่สะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการส่งเสริมความรู้ของผู้ประกอบการอาชีพ จึงเป็นกระบวนการเมื่อสมัยอดีต กล่าวคือ การส่งเสริมความรู้เมื่อสมัยอดีตของผู้ประกอบการอาชีพ จนกระทั่งมีความรู้ ทักษะ ความชำนาญได้นั้น ก็ด้วยการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติจริงอยู่สม่ำเสมอ จากขั้นตอนง่าย ๆ ไม่ซับซ้อน สู่ขั้นตอนที่ยากและซับซ้อนขึ้นตามลำดับ โดยมีผู้ปกครองให้คำแนะนำ วิธีการจักสานไปพร้อม ๆ กับทำหรือสาธิตให้ดูเป็นแบบอย่างอยู่ใกล้ ๆ ทุกครั้ง ดังที่ คุณ ป้าเกษร บุญรัตน์ ให้สัมภาษณ์ว่า

ก่อนไปโรงเรียนหรือกลับจากโรงเรียน แม่ของป้าก็จะบอกว่า “เข้าลองถักปากกระบุงซิ” เราเห็นอยู่ทุกวัน เราก็ถักได้ ตอนเย็นกลับจากโรงเรียน ไม่ได้เล่นหรือก็ต้องกลับมาช่วยแม่สานกระบุง โดยแม่จะเริ่มให้เราฝึกหัดจากง่ายไปหายาก แกล้งให้ป้าทำเลย แต่ก็ไม่ได้ปล่อยนะ แกล้งจะนั่งคอยแนะคอยสอน ป้าอยู่ใกล้ ๆ ทุกครั้ง จนกระทั่งป้าทำได้ทุกขั้นตอน เป็นกระบุง กระจาดขายได้ด้วยตนเองอย่างแม่ของป้า ซึ่งวิธีการอย่างสมัยป้า เขาเรียกว่า “ชำนาญตา” (เกษร บุญรัตน์, สัมภาษณ์)

จากกระบวนการส่งเสริมความรู้ เมื่อครั้งอดีตดังกล่าว สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ความรู้ ทักษะ การจักสาน จะสามารถแฝงเร้นติดตัวและเป็นผู้ชำนาญการจักสานได้นั้น ปัจจัยสำคัญเป็นลำดับแรก คือ การเรียนรู้การปฏิบัติจริง โดยมีปัจจัยอื่นเป็นองค์ประกอบ เช่น บริบทความเป็นชุมชนหรือครอบครัวจักสาน ความสนใจของผู้รับการส่งเสริมความรู้ หรือแม้กระทั่งรูปแบบการส่งเสริมความรู้ของสมาชิกภายในครัวเรือน

อย่างไรก็ตามถึงแม้ผู้ประกอบการอาชีพจะไม่มี การส่งเสริมความรู้เพิ่มเติมอาจจะเป็นเพราะเงื่อนไขหรือข้อจำกัดดังที่กล่าวแล้วข้างต้น แต่ผู้ประกอบการอาชีพสามารถใช้ความรู้ปรับตัวให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายในยุคปัจจุบันได้ ตัวอย่างเช่น จากเดิมที่ผู้ประกอบการอาชีพประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน โดยให้มีหน้าที่เป็นเครื่องใช้ภายในครัวเรือน ปัจจุบันนอกจากที่กล่าวถึงแล้ว ผู้ประกอบการอาชีพยังประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ให้มีหน้าที่เป็นสินค้าที่ระลึกขององค์กรชุมชนจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่บางเจ้าฉ่า ซึ่งช่วยเพิ่มรายได้ระดับหนึ่งแก่ครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพ

ดังนั้นถึงแม้ครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพจักสานฝีมือระดับพอใช้ในปัจจุบัน จะหยุดการส่งเสริมความรู้ โดยพอใจความรู้ ทักษะ การจักสานที่แฝงเร้นติดตัวที่มีอยู่เดิมแล้วก็ตาม แต่ความรู้ดังกล่าวก็ยังสามารถสร้างความสุข ความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเองขณะเป็นผู้สูงอายุ ด้วยการมีรายได้ที่เพียงพอแก่การดำรงชีพในปัจจุบัน

1.3 การสร้างความรู้

เมื่อครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพจักสานฝีมือระดับพอใช้ ยังคงใช้ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยไม่มีการส่งเสริมความรู้เพิ่มเติมทักษะการจักสาน ผลการศึกษาเหล่านี้ที่ผู้ศึกษานำเสนอแล้วข้างต้นนั้น ก็มีผลสืบเนื่องให้ การสร้างความรู้ภายในครัวเรือนผู้ประกอบการอาชีพไม่เกิดขึ้นด้วยเช่นกัน ซึ่งในที่นี้สังเกตได้จาก ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน เมื่อครั้งอดีตที่จัดแสดงไว้ในพิพิธภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ตำบลบางเจ้าฉ่า กับ ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่ผู้ประกอบการอาชีพประดิษฐ์เพื่อขายในปัจจุบัน มีรูปทรง โครงสร้างและลวดลาย ที่มุ่งเน้นความคงทนต่อการใช้งานเหมือนกัน

ทั้งนี้ การที่ผู้ประกอบการอาชีพการจักสานฝีมือระดับพอใช้ในปัจจุบัน ยังคงแปลงความรู้การจักสานชุดเดิมที่ใช้กันมานานับแต่บรรพบุรุษ โดยไม่มีการสร้างความรู้ใหม่เพิ่มเติม ให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายตามสมัยนิยม อย่างเช่นผู้ประกอบการอาชีพฝีมือระดับดีมากและระดับดี ที่สามารถสร้างความรู้ใหม่ ให้เป็นที่ต้องการซื้อของตลาดอย่างต่อเนื่อง

ผู้ศึกษาพบว่า ความรู้แฝงเร้นชุดเดิม ที่สั่งสมผ่านการปฏิบัติจริงมา 60-70 ปี เป็นชุดความรู้ที่ ผิดรากลึก จนกลายเป็นความเคยชินหรือเป็นเสมือนชีวิตของผู้ประกอบอาชีพ การปรับเปลี่ยนหรือสร้างสรรค์ความรู้ใหม่ ให้เหมาะสมกับความต้องการซื้อในปัจจุบันนั้นจึงมีน้อยมาก เพราะผู้ประกอบอาชีพต่างมีความคิดเห็นเหมือนกันว่า “มีชีวิตเหลืออีกไม่นาน จักสานขายได้เพียงพอแก่การดำรงชีพในแต่ละวันก็ดีใจแล้ว”

1.4 การสั่งสมความรู้

ผู้ประกอบอาชีพจักสานฝีมือระดับพอใช้ทุกครัวเรือน กล่าวได้ว่ามีลักษณะหรือรูปแบบของการสั่งสมความรู้ ที่ไม่แตกต่างจากบรรพบุรุษ ถึงแม้ว่าในปัจจุบันบริบทของสังคมไทยจะมีช่องทางให้ผู้ประกอบอาชีพสั่งสมชุดความรู้ได้หลากหลายเพียงใดก็ตาม ผู้ประกอบอาชีพก็ยังยึดรูปแบบการสั่งสมความรู้ตามแบบอย่างของบรรพบุรุษ ซึ่งก็คือ การสั่งสมความรู้ในลักษณะแฝงเร้นติดตัว

การแปลงความรู้ ทักษะ การจักสานให้แฝงเร้นติดตัวมากขึ้นตามลำดับ จนกระทั่งมีความชำนาญ ขณะรับการส่งเสริมความรู้เมื่อครั้งผู้ประกอบอาชีพยังเด็ก กล่าวได้ว่า เกิดจากการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติจริง ซึ่งเป็นวิธีการที่ ส่งผลให้การแปลงรู้นั้น กลายเป็นความรู้แฝงเร้นที่สามารถดึงกลับมาใช้ ให้เป็นความรู้แจ้งได้อย่างแท้จริง

จากลักษณะหรือรูปแบบการสั่งสมความรู้ของครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพระดับพอใช้ ในปัจจุบัน อาจสรุปได้ว่า วิธีการแปลงความรู้หรือส่งเสริมความรู้ จากคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่ง หรือจากสิ่งของหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่ง จะสำเร็จเป็นความรู้แฝงเร้นติดตัวได้จริงนั้น ต้องเกิดจากการเน้นใช้ การปฏิบัติจริงด้วยตนเองเป็นสำคัญ

1.5 การสืบสานความรู้

สำหรับกระบวนการจัดการความรู้ในส่วนของการสืบสานความรู้ ภูมิปัญญาการจักสานให้ต่อเนื่องสืบไป ภายในครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับพอใช้ ผู้ศึกษาพบว่าชุดความรู้ภูมิปัญญาการจักสานที่ไม่ได้มุ่งเน้นความละเอียด ประณีต สวยงาม นอกจากความคงทนต่อการใช้งาน บุตร หลาน ภายในครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพ ต่างไม่ให้ความสนใจ ที่จะรับการส่งเสริมความรู้เพื่อสืบสานต่อไป ทั้งนี้ก็ด้วยไปให้ความสนใจที่จะฝึกทักษะ ความรู้ การจักสานเชิงประยุกต์ที่สอดคล้องกับความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายตามสมัยนิยม

ดังนั้นภายในครัวเรือนฝีมือระดับพอใช้ จึงมีเพียงแต่ผู้ประกอบอาชีพซึ่งสูงอายุที่ยังคงสืบสานความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษต่อไป ทั้งนี้การที่ผู้ประกอบอาชีพยังใช้ความรู้อยู่ในปัจจุบัน โดยไม่ยกระดับความรู้ตนเอง ด้วยการยอมรับการส่งเสริมความรู้ใหม่ที่สามารถนำมาประยุกต์ให้ผลิตภัณฑ์ สร้างความต้องการซื้อให้ตลาด ก็เพราะว่า “ทุกครั้งที่

ทดลองยอมรับความรู้ใหม่จากบุตร หลาน ที่มีความรู้ ทักษะการจักสาน ระดับดีมากหรือระดับดี ผู้ประกอบอาชีพไม่มีความสุขในการทำงานจักสานเหมือนกับทำงานจักสานที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ”

จากข้อค้นพบดังกล่าวอาจจะสรุปได้ว่า ภายในครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือการจักสานระดับพอใช้ มีเพียงแต่ผู้ประกอบอาชีพเท่านั้น ที่ยังคงสืบสานความรู้ต่อไป ทั้งนี้ก็ด้วยความรู้ที่ผู้ประกอบอาชีพใช้ เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน สามารถช่วยสร้างความสุข ในการดำรงชีวิตให้กับผู้ประกอบอาชีพ

2. ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ของครัวเรือนที่มีความสามารถในการผลิตหรือจักสานผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ระดับพอใช้

2.1 รายได้มีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะในการผลิตระดับพอใช้

สำหรับครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพฝีมือระดับพอใช้ ถึงแม้หากพิจารณาโดยภาพรวมของการขับเคลื่อนกระบวนการจัดการความรู้การจักสาน ให้สอดคล้องความต้องการซื้อของตลาดกลุ่มเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัยจะมีน้อย หากเปรียบเทียบกับผู้ประกอบอาชีพการจักสานฝีมือระดับดีมากและระดับดี แต่ผู้ประกอบอาชีพทุกครัวเรือนก็ยังขับเคลื่อนกระบวนการจัดการความรู้ต่อไป ด้วยการใช้ความรู้ การสั่งสมความรู้ และการสืบสานความรู้ ตามศักยภาพที่ตนมีขณะนี้

โดยมีรายได้ เป็นปัจจัยที่ช่วยสร้างแรงจูงใจ หรืออาจจะกล่าวได้อีกนัยยะหนึ่งว่าเป็นเสมือนแรงเสริมให้ผู้ประกอบอาชีพ เห็นคุณค่าในศักยภาพของการพึ่งตนเองขณะเป็นผู้สูงอายุ ทั้งนี้ถึงแม้รายได้ต่อชิ้นจากผลิตภัณฑ์ที่ตนเองประดิษฐ์ขายได้ราคาต่ำ แต่ก็ช่วยเพิ่มความสุขให้เกิดขึ้นกับชีวิตได้ด้วยเช่นกัน

2.2 ทุนทางสังคมมีผลต่อความสามารถในการจัดการความรู้ให้ครัวเรือนมีทักษะในการผลิตระดับพอใช้

ทุนทางสังคมนับเป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ที่มีความสัมพันธ์ต่อการขับเคลื่อนกระบวนการจัดการความรู้ ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ ด้วยเช่นกัน แต่ทว่าเป็นทุนทางสังคมในมิติที่เกี่ยวข้องกับระบบคิดของผู้ประกอบอาชีพ

ระบบคิดที่มี ความรัก และเห็นคุณค่าภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ จนอาจจะสรุปได้ว่าเป็นระบบคิดแบบอนุรักษ์นิยม เพราะผู้ประกอบอาชีพไม่สามารถ

ฝันจิตใจตนเอง ให้ประดิษฐ์งานจักสานที่สอดคล้องกับสมัยนิยมได้ ถึงแม้จะทดลองหลายครั้งแล้วก็ตาม แต่ทว่าเมื่อผู้ประกอบการอาชีพได้ใช้ความรู้ประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ ถึงแม้จะใช้ระยะเวลาต่อขึ้นนานและรายได้น้อย แต่ผู้ประกอบการก็มีความสุข

ดังนั้นโดยสภาวะความสัมพันธ์ของทุนทางสังคมต่อกระบวนการจัดการความรู้ของผู้ประกอบการอาชีพการจักสานฝีมือระดับพอใช้ อาจจะกล่าวสรุปได้ว่า ระบบคิดที่แฝงเร้นไปด้วยความรัก ความชื่นชอบ และเห็นคุณค่า ย่อมส่งผลให้งานจักสานที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษก็ยังคงมีการสืบสานต่อไป