

Scm

**การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26
ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม**

นายกอบเดช มะโนรัตน์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต
แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2550

**Herbals Group Operations of Ban Nam Aom Pattana Moo 26 Muangtao
Sub – District Phayakaphum phisai District, Maha Sarakham Province**

Mr. Kobdech Manorat

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Agriculture in Agricultural Extension
School of Agricultural Extension and Cooperatives
Sukhothai Thammathirat Open University

2007

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อยพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ชื่อและนามสกุล นายกอบเดช มะโนรัตน์

แขนงวิชา ส่งเสริมการเกษตร

สาขาวิชา ส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

อาจารย์ที่ปรึกษา 1. รองศาสตราจารย์บำเพ็ญ เขียวหวาน
2. รองศาสตราจารย์ ดร.เบญจมาศ อยู่ประเสริฐ

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ได้ให้ความเห็นชอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้แล้ว

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.นันทา บูรณะธนัง)

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์บำเพ็ญ เขียวหวาน)

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.เบญจมาศ อยู่ประเสริฐ)

คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช อนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์
ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต แขนงวิชา
ส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

..... ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินต์ วิศวรธีรานนท์)

วันที่ 2 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2551

ชื่อวิทยานิพนธ์ การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ผู้วิจัย กอบเดช มะโนรัตน์ ปริญญา เกษตรศาสตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)

อาจารย์ที่ปรึกษา (1) รองศาสตราจารย์บำเพ็ญ เขียวหวาน (2) รองศาสตราจารย์ ดร.เบญจมาศ
อยู่ประเสริฐ ปีการศึกษา 2550

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาบริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา สภาพทางสังคม และเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม การดำเนินงานของกลุ่ม การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม การพึ่งตนเองของกลุ่ม การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่ม จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่ม แนวทางและแผนการพัฒนา กลุ่มในอนาคตของกลุ่ม งานวิจัยเรื่องนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ประชากรที่ใช้ศึกษา ได้แก่ ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม 20 คน และผู้ที่เกี่ยวข้อง เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้คือแบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติพรรณนา และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการบรรยาย สภาพการณ์จริง การจัดหมวดหมู่ข้อมูล และการเปรียบเทียบข้อมูล

ผลการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ในชุมชนมีสาเหตุมาจากการประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร ปัจจุบันคนในชุมชนให้ความสำคัญกับอาชีพค้าขายสมุนไพรมากกว่าอาชีพทำนา เพราะมีรายได้สูงต่อเนื่องและมั่นคงกว่า

ปัจจุบันกลุ่มสมุนไพรมีสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 20 คน กิจกรรมของกลุ่ม ได้แก่ การจัดหา การรับซื้อ การแปรรูป การขายส่งและขายปลีกสมุนไพร กลุ่มพึ่งตนเองได้สูงในด้านเศรษฐกิจ ปัจจุบันระบบกลุ่มเริ่มถดถอย เน้นธุรกิจส่วนตัวมากขึ้น กิจกรรมของกลุ่มขยายผลไปสู่ชุมชนภายนอกมากขึ้น กลุ่มมีความสามารถในการค้าขาย แต่ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน อย. ปัจจุบันตลาดสมุนไพรขยายตัวเพิ่มมากขึ้น การค้าขายมีความคล่องตัว หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนให้กลุ่มเป็นศูนย์กลางในการแปรรูปและจำหน่ายสมุนไพร และส่งเสริมให้ชุมชนอื่นปลูกสมุนไพรจำหน่ายให้กับกลุ่ม

คำสำคัญ กลุ่มสมุนไพร สมุนไพร บ้านน้ำอ้อมพัฒนา การดำเนินงานกลุ่ม การพึ่งตนเอง
การเปลี่ยนแปลง

Thesis title: Herbals Group Operations of Ban Nam Aom Pattana Moo 26 Muangtao
Sub – District Phayakaphum phisai District, Maha Sarakham Province

Researcher: Mr. Kobdej Manoratana; **Degree:** Master of Agriculture (Agricultural Extension); **Thesis advisors:** (1) Bumpen Keowan, Associate Professor; (2) Dr. Benjamas Yooprasert, Associate Professor; **Academic year:** 2007

ABSTRACT

The objectives of this study were to study the community context of Baannum-om Phattana herbs trade group in Moo 26, Tumbon Muangtao, Phayak-khaphumphisai District, Maha-sarakham Province, the social and economic state of leaders and members of the group, the operation of the group, the evaluation of their operation, their self-dependence, their transformation at family, group, and community level, and their nearby communities which were affected by the operation of the group, their strength, weakness, opportunity, and obstruction, their trend and group development planning in the future. This study was a qualitative research. The population in this study were 20 leaders and members of the group, and related persons. The data were collected by specific random sampling methodology. The instrument used in this study was an interview form. The data were analyzed quantitatively by using descriptive analysis. And the qualitative data were analyzed by describing real situation, data grouping, and data comparing.

The findings of this study were as follows: The transformation of important events in their community was affected by the herbs trade. People in community, at present, paid attention to the herbs trade more than paddy farming because the income obtaining from the herbs trade was quite high continuously and more securely than paddy farming.

At present, the herbs trade group had only 20 members. Activities of the group were source finding, buying, transforming, wholesaling, and retailing the herbs. The herbs trade group used to be high self-dependent in economic aspect. But later, their group system began to decline, people paid attention to only their own business, Their group activities were extended to nearby communities. The group were capable of trading, but their products had not been given permission by The Food and Drugs Department yet. At present, herbs market was extended much more, and the herbs trade ran flexibly. The related sectors should support the group to be the center of herbs transforming and distributing. Besides, they should encourage other nearby communities to produce herbs for the group.

Keywords: Herbs Trade Group, Herbs, Baannum-om Phattana, Operation of the Group, Self-Dependence, Transformatio

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์อย่างยิ่งจากอาจารย์ที่ปรึกษา คือ รองศาสตราจารย์บำเพ็ญ เขียวหวาน และรองศาสตราจารย์ ดร.เบญจมาศ อยู่ประเสริฐ อาจารย์ประจำสาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช และคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาที่มีคุณอนันต์ตลอดหลักสูตรการศึกษาที่ผ่านมา ทำให้การวิจัยในครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้วิจัยจึงขอตั้งมั่นจะตอบแทนบุญครูผู้สอนตั้งด้วยการนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปรังสรรค์เพื่อจรจรโลงสังคมในสายทางที่อารยะตลอดไป ขอแสดงความเคารพอย่างสูงต่ออาจารย์ ดร.นันทา บุรณะธนัง ประธานคณะกรรมการสอบที่ได้ให้ข้อเสนอแนะที่มีคุณค่า ทำให้งานวิจัยเรื่องนี้มีคุณค่ามากยิ่งขึ้น

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ คุณเรื่องศักดิ์ พิศจาร ประธานกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา ตลอดทั้งคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ผู้นำชุมชน ประชาชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 และบ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 ทุกท่านที่มีส่วนร่วม และให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลที่มีคุณค่า ทำงานวิจัยเรื่องนี้เสร็จสิ้นโดยสมบูรณ์ ผู้วิจัยขอขอบน้อมพร้อมเชิดชูให้ทุกท่านเป็นครูผู้เปิดประสบการณ์ทางความคิดอันทรงคุณค่ายิ่ง

พระคุณสำคัญที่ทำให้ผู้วิจัยมีโอกาสอันล้ำค่าที่สุดในชีวิตครั้งนี้ คือ พระคุณของบุพการีทุกท่าน พร้อมกำลังใจสำคัญที่ทุกคนในครอบครัวมอบให้ และท้ายสุดเป็นกำลังใจอันยิ่งใหญ่ที่ทำให้มีเรี่ยวแรงที่จะต่อสู้ต่อไป คือ สายเลือดที่พร้อมจะออกมาท่องโลกในเร็ววันนี้

กอบเดช มะโนรัตน์

พฤษภาคม 2551

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	3
กรอบแนวคิดการวิจัย	4
ขอบเขตการวิจัย	5
นิยามศัพท์เฉพาะ	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	9
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่ม และกระบวนการกลุ่ม	9
แนวคิดเกี่ยวกับองค์กรประชาชน	23
การดำเนินงานกลุ่ม	29
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม	40
แนวคิดและทฤษฎีการพึ่งตนเอง	48
ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรร	54
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	59
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	65
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	65
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	67
การเก็บรวบรวมข้อมูล	69
การวิเคราะห์ข้อมูล	72
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	74
บริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	74

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม	91
การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	98
การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	116
การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	123
การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกชุมชน ที่มีผลมาจากการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	138
จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	154
แนวทางและแผนการพัฒนาในอนาคตของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	156
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	158
สรุปการวิจัย	158
อภิปรายผล	165
ข้อเสนอแนะ	174
บรรณานุกรม	178
ภาคผนวก	188
ก แบบสัมภาษณ์	189
ข คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา	224
ประวัติผู้วิจัย	226

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1	สภาพพื้นฐานทางสังคมของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม 91
ตารางที่ 4.2	สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม 94
ตารางที่ 4.3	ผลการประเมินคุณภาพผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม 116
ตารางที่ 4.4	การประเมินคุณภาพของสมาชิกกลุ่ม 117
ตารางที่ 4.5	การประเมินคุณภาพการบริหารจัดการกลุ่ม 119
ตารางที่ 4.6	การประเมินคุณภาพการสื่อสาร 120
ตารางที่ 4.7	การประเมินคุณภาพปัจจัยแวดล้อม 121
ตารางที่ 4.8	แผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต 157

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 4.1 สภาพภูมิประเทศของชุมชน	77
ภาพที่ 4.2 แผนที่ชุมชน	78
ภาพที่ 4.3 พืชรองที่สำคัญของชุมชน	85
ภาพที่ 4.4 สภาพการเลี้ยงโคในชุมชน	86
ภาพที่ 4.5 สภาพการประกอบอาชีพหลักในชุมชน	86
ภาพที่ 4.6 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	100
ภาพที่ 4.7 แผนภูมิแสดง โครงสร้างกลุ่ม	107
ภาพที่ 4.8 การแปรรูปสมุนไพรของกลุ่ม	109
ภาพที่ 4.9 ลักษณะและวิธีการจำหน่ายสมุนไพรของกลุ่ม	110
ภาพที่ 4.10 แผนภูมิแสดงการดำเนินงานของกลุ่ม	115
ภาพที่ 4.11 เทคโนโลยีการแปรรูปของกลุ่ม	124
ภาพที่ 4.12 บทบาทของสมาชิกในครอบครัว	141
ภาพที่ 4.13 สภาพการค้าขายสมุนไพรของคนในชุมชน	150
ภาพที่ 4.14 สภาพการประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรของชุมชนภายนอก	152

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

องค์กรชุมชนหรือองค์กรประชาชน (Community Organization หรือ People's Organization) เวลาเราพูดถึงองค์กรประชาชนเราก็มักจะหมายถึงกลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน เช่น กลุ่มสตรี กลุ่มเกษตรกร กลุ่มเยาวชน เป็นต้น (จินดา ขลิบทอง และ ธนพรรณ ธาณี 2545 : 12) องค์กรประชาชนนั้นเปรียบเสมือนสิ่งมีชีวิต มีสถานะที่ขึ้นลง คือ เจริญสูงสุด และเสื่อมคลาย ปัญหาจึงอยู่ที่ว่า ทำอย่างไรจะรักษาองค์กรประชาชนนั้นไว้ เพื่อให้การพัฒนาจากรากแก้วบนพื้นฐานความต้องการของประชาชนนั้นคงอยู่ (จินดา ขลิบทอง และ ธนพรรณ ธาณี 2545 : 12 อ้างถึง สุชาติ ทวีสิทธิ์ 2535)

องค์กรประชาชนเป็นองค์กรที่มีบทบาทในการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร ซึ่งมีความสำคัญดังต่อไปนี้ คือ ทำให้การดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นแหล่งของความรู้ ข้อมูลข่าวสาร เทคโนโลยี และทรัพยากรบุคคล และวัสดุสิ่งของต่างๆ ในการดำเนินงานพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร และเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมปัญหาและความต้องการของประชาชน เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับการวางแผนพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร (สุขสันต์ มุกดาสนิท และ รุจ ศิริสัตยลักษณ์ 2545 : 50)

การที่จะสนับสนุนให้องค์กรประชาชน หรือกลุ่มอาชีพต่างๆ มีบทบาทในการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร จำเป็นต้องสนับสนุนให้องค์กรหรือกลุ่มนั้นๆ มีความเข้มแข็ง สามารถดำเนินกิจกรรมกลุ่มได้ประสบผลสำเร็จ และดำเนินกิจกรรมกลุ่มได้อย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งสามารถที่จะดำเนินการขยายผลไปสู่ภายนอกได้ ดังนั้น จุดเริ่มต้นของการนำหลักการดังกล่าวมาปฏิบัติ คือ ต้องเริ่มตั้งแต่การดำเนินการจัดตั้งกลุ่ม โดยยึดแนวทางการจัดตั้งกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งประกอบด้วยแนวคิดพื้นฐานหลักๆ ดังต่อไปนี้ (ทิพวรรณ ลิ้มงูร 2545 : 173 - 177) ได้แก่ 1) การพึ่งตนเอง (Self Reliance) ของกลุ่ม 2) การมีส่วนร่วม (Participation) 3) การพัฒนาจากภายใน และ 4) การพิจารณามิติทางวัฒนธรรมของชุมชน

นอกจากการยึดแนวทางการจัดตั้งกลุ่มให้ประสบความสำเร็จแล้ว การสนับสนุนให้องค์กรประชาชน หรือกลุ่มอาชีพต่างๆ มีบทบาทในการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร ยังสามารถใช้บทเรียนจากองค์กรประชาชนอื่นที่ประสบความสำเร็จ หากได้รับการเผยแพร่ขยายผลมากขึ้น จะ

ทำให้สังคมได้เกิดการเรียนรู้กระบวนการขององค์กรประชาชน โดยเฉพาะในปัจจุบันระบบข้อมูลข่าวสารและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนาขึ้น ทำให้การถ่ายทอดข้อมูลประสิทธิภาพขององค์กรประชาชนต่างๆ เป็นไปอย่างไร้พรมแดน ทำให้โอกาสเรียนรู้ขององค์กรมีมากขึ้น (บำเพ็ญ เขียวหวาน 2545 : 392) ซึ่งจะช่วยสนับสนุนกระบวนการเรียนรู้ และการแลกเปลี่ยนในระบบสังคมต่างๆ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลดีต่อการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตรเป็นอย่างมาก

แนวคิดดังกล่าวข้างต้นเป็นแนวทางที่เหมาะสมอีกแนวทางหนึ่ง ในการนำมาประยุกต์เพื่อส่งเสริมการเกษตรในหลายๆ พื้นที่ ดังเช่น พื้นที่ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งอาชีพหลักของเกษตรกรในตำบลเมืองเตา คือ การทำนา นอกจากการทำนาแล้ว เกษตรกรส่วนใหญ่ยังไม่มีการประกอบอาชีพอื่นๆ เพื่อเสริมรายได้มากนัก เกษตรกรว่างงานนอกฤดูกาลเป็นจำนวนมาก (สำนักงานเกษตรอำเภอพยัคฆภูมิพิสัย, 2548) โดยในปัจจุบันพบว่าปัญหาที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งเสริมการเกษตร คือ ปัญหาการส่งเสริมการรวมกลุ่ม เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีและสนับสนุนการเรียนรู้ของกลุ่มบุคคลเป้าหมาย ยังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากปัญหาความล้มเหลวในการจัดตั้งกลุ่ม เกษตรกรไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการรวมกลุ่ม

ดังนั้น แนวทางหนึ่งที่จะส่งเสริมให้เกษตรกรในตำบลเมืองเตาส่วนใหญ่มีอาชีพเสริมหลังฤดูกาลทำนา และเพื่อนำแนวคิดการสนับสนุนให้องค์กรประชาชน หรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ให้มีบทบาทในการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตรในพื้นที่ตำบลเมืองเตา เพื่อการเรียนรู้ของเกษตรกร เพื่อกระตุ้นให้ชาวบ้านเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการส่งเสริมการเกษตร เพื่อฝึกฝนให้บุคคลเป้าหมายในการพัฒนาสามารถพึ่งตนเองได้ในการประกอบอาชีพและการพัฒนาตนเอง เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนต่างๆ และเพื่อพัฒนานโยบายการส่งเสริมการเกษตรในพื้นที่ตำบลเมืองเตา จึงมีความจำเป็นที่ต้องทำการศึกษาวิจัยการดำเนินงานขององค์กรประชาชน หรือกลุ่มอาชีพต่างๆ เพื่อนำข้อมูลการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มมาใช้ในการวางแผนพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร

กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม จึงเป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยเพื่อนำผลการศึกษาไปใช้ในการดำเนินการดังกล่าว ซึ่งกิจกรรมหลักที่สำคัญของกลุ่ม คือ การแปรรูปสมุนไพร และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพร เป็นกลุ่มอาชีพหรือองค์กรชุมชนที่น่าจะสนับสนุนให้มีบทบาทในการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตรภายในพื้นที่ตำบลเมืองเตา และพื้นที่อื่นๆ ได้แก่ การส่งเสริมการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่าย เพื่อเป็นพลังในการเรียนรู้กระบวนการผลิตสมุนไพร โดยการส่งเสริมการผลิตให้ครบวงจรเริ่มตั้งแต่การปลูก การแปรรูป และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพร

ปัจจุบันการปลูกพืชสมุนไพรเป็นอาชีพทางเลือกอีกอาชีพหนึ่ง ซึ่งหน่วยงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องน่าจะดำเนินการเผยแพร่หรือส่งเสริมให้กับเกษตรกรเป้าหมาย เนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้ คือ 1) กระแสความสนใจของประชาชนในการใช้ยาสมุนไพร รวมไปถึงการบำบัดรักษาโรคด้วยวิธีธรรมชาตินั้นเริ่มมีมาอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา 2) ปัจจุบันการใช้สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานมีการใช้กันแพร่หลายยิ่งขึ้น 3) การดูแลสุขภาพแบบองค์รวมกำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายทั่วโลก 4) ปัจจุบันสมุนไพรได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง ทั้งในรูปของยา อาหารเสริมและเครื่องสำอาง 5) ผลการสำรวจพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรทั่วประเทศ พบว่าค่าใช้จ่ายในตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรของประเทศไทยในปี 2548 มีมูลค่าประมาณ 48,000 ล้านบาท และมีการขยายตัวปีละไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 - 30 และ 6) ประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลางเป็นกลุ่มประเทศที่มีกำลังซื้อสูง ในประเทศเหล่านี้ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความงามและสุขภาพ อยู่ในความสนใจของผู้บริโภคสูงมาก

ข้อมูลดังกล่าวแสดงถึงแนวโน้มและโอกาสในการส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรในเชิงธุรกิจน่าจะเป็นไปได้สูง หากมีการศึกษาวิจัยถึงกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างจริงจัง

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลบริบทชุมชนของบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.2 เพื่อศึกษาสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.3 เพื่อศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.4 เพื่อประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.5 เพื่อศึกษาการพึงตนเองของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.6 เพื่อศึกษาการเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.7 เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
- 2.8 เพื่อศึกษาแนวทางและแผนการพัฒนาในอนาคตของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

3. กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษาแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยได้ดังนี้



4. ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยเรื่องการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยุหะภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม มีขอบเขตการวิจัยดังนี้ คือ

4.1 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยทั้งหมด 43 คน ได้แก่ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา 20 คน บุคคลในชุมชนที่เกี่ยวข้อง 12 คน บุคคลภายนอกชุมชนที่เกี่ยวข้อง 8 คน และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง 3 คน

4.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาด้านเนื้อหาประกอบด้วย

4.2.1 ข้อมูลบริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ศึกษา 14 ประเด็นหลัก ได้แก่

1.1) ประวัติชุมชน 1.2) สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน 1.3) ทรัพยากรธรรมชาติ การจัดการ และระบบกรรมสิทธิ์ 1.4) ประชากร 1.5) โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค 1.6) ครอบครัวยุคและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน 1.7) การศึกษา 1.8) สาธารณสุข 1.9) ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ และสันตนาการ 1.10) ระบบการปลูกพืชและการใช้แรงงาน 1.11) สภาพเศรษฐกิจ 1.12) การเมืองและการปกครองท้องถิ่น 1.13) กิจกรรมต่างๆของชุมชน และ 1.14) การสนับสนุนจากภายนอก

4.2.2 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา

4.2.3 การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา ศึกษา 8 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) บริบทของกลุ่ม 2) การกำหนดวัตถุประสงค์ 3) การสร้างข้อตกลงและระเบียบกลุ่ม 4) การกำหนดบทบาทและหน้าที่ 5) การวางแผนกิจกรรม 6) การดำเนินกิจกรรม 7) การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และ 8) การประเมินผลงาน

4.2.4 การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา ศึกษา 5 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) ประเมินคุณภาพของผู้นำกลุ่ม 2) ประเมินคุณภาพสมาชิกกลุ่ม 3) ประเมินคุณภาพการบริหารกลุ่ม 4) ประเมินคุณภาพการสื่อสารภายในกลุ่ม และ 5) ประเมินคุณภาพปัจจัยแวดล้อม

4.2.5 การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา ศึกษา 2 ประเด็นหลัก ร่วมกัน ได้แก่ 1) การพึ่งตนเองตามตัวแบบ TERMS และ 2) การพึ่งตนเองตามตัวชี้วัดการพึ่งตนเอง

4.2.6 การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ศึกษาการเปลี่ยนแปลงทางสังคม การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆ ทั้งด้านบวกและด้านลบใน 4 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม 2) การเปลี่ยนแปลงในระดับกลุ่ม 3) การเปลี่ยนแปลงในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา และ 4) การเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชน

4.2.7 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินงานกลุ่ม

4.2.8 แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 การดำเนินงานกลุ่ม หมายถึง การที่กลุ่มซึ่งประกอบไปด้วยคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรม 7 กิจกรรม ได้แก่ การกำหนดวัตถุประสงค์ การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ การกำหนดบทบาทหน้าที่ การวางแผนกิจกรรม การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และการประเมินผล

5.2 กลุ่มสมุนไพร หมายถึง องค์กรประชาชนหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้านหรือชุมชน ซึ่งมีการดำเนินกิจกรรมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพร ในงานวิจัยเรื่องนี้ หมายถึง กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ซึ่งมีการดำเนินกิจกรรมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปและการจำหน่ายสมุนไพร

5.3 สมุนไพร นิยามเฉพาะในงานวิจัยเรื่องนี้ หมายถึง พืช หรือพืชที่แปรสภาพแล้ว หรือผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ได้จากพืช ที่ใช้เป็นยา หรือผสมกับสารอื่นตามตำรับยา เพื่อบำบัด รักษาโรค บำรุงร่างกาย หรือปรุงเป็นอาหาร ซึ่งสมุนไพรที่เป็นผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ได้แก่

5.3.1 สมุนไพรสด หมายถึง สมุนไพรจำพวกหัว เหง้า และอื่นๆ ที่ยังไม่ได้แปรสภาพ และยังไม่ผ่านการทำแห้ง เช่น ขมิ้นสด บอระเพ็ดสด มะขามป้อม

5.3.2 สมุนไพรแห้ง หมายถึง สมุนไพรที่ยังไม่ได้แปรสภาพและผ่านการทำแห้ง เช่น ส่วนของใบ ดอก ลำต้น

5.3.3 สมุนไพรแปรรูป หมายถึง สมุนไพรที่แปรสภาพเป็นแผ่น บดเป็นผง บรรจุแคปซูล และอื่นๆ

5.3.4 **สมุนไพรรูปประกอบ** หมายถึง การนำสมุนไพรรูปชนิดต่างๆ มาผสมเป็นตำรับยาสูตรต่างๆ ตามองค์ความรู้ดั้งเดิม

5.4 **ผู้นำกลุ่ม** หมายถึง คณะกรรมการกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาที่ดำรงตำแหน่งต่างๆ ภายใน เช่น ประธานกลุ่ม เลขานุการกลุ่ม เป็นต้น

5.5 **การพึ่งตนเองของกลุ่ม** หมายถึง การที่กลุ่มรู้จักดำเนินการโดยใช้ความสามารถและปัจจัยต่างๆที่มีอยู่ในการแก้ไขปัญหา และดำเนินการด้วยตนเอง ลดการพึ่งพิงภายนอก หรือพึ่งพาปัจจัยจากภายนอกน้อยที่สุด ซึ่งในการพึ่งตนเองของกลุ่มประกอบด้วย การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยี การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติ การพึ่งตนเองทางจิตใจ และการพึ่งตนเองทางสังคม หรือ TERMS

5.6 **เทคโนโลยีทางสังคม** หมายถึง วิธีการ หลักการ หรือองค์ความรู้ที่นำมาใช้ในการดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น รู้จักวางโครงการ รู้จักการจัดการ มนุษย์สัมพันธ์ การเป็นผู้นำที่ดี การบริหารโครงการ การประชาสัมพันธ์

5.7 **แทนตัดไม้หรือแทนหนิไม้** หมายถึง เครื่องมือที่ใช้หั่น สับ และผ่านสมุนไพรให้เป็นชิ้นหรือเป็นแผ่น ซึ่งเป็นเทคโนโลยีดั้งเดิมหรือภูมิปัญญาชาวบ้าน ประกอบด้วย แทนไม้รองรับสมุนไพรและใบมีด หลักยึดใบมีดให้ติดแทนไม้ และใบมีดซึ่งชาวบ้านเรียกว่ามีดพร้า ความยาวประมาณ 1.5 - 2 ฟุต มีด้ามสำหรับยกขึ้นลงเวลาหั่น สับ หรือผ่านสมุนไพร

5.8 **คนในชุมชนที่เกี่ยวข้อง** หมายถึง คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนาหมู่ที่ 26 และรวมไปถึงคนในชุมชนบ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ที่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร และมีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ซึ่งถือว่าเป็นชุมชนเดียวกันหากแต่มีการแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 2 หมู่บ้านเท่านั้น

6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ใช้เป็นข้อมูลสำหรับการวางแผนแบบบูรณาการร่วมกัน หรือวางแผนร่วมกับกลุ่ม ดังนี้คือ

6.1.1 เพื่อส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรและการแปรรูปสมุนไพร

6.1.2 เพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ปลูกสมุนไพรและกลุ่มผู้นำชุมชนสมุนไพร

6.1.3 เพื่อสนับสนุนให้กลุ่มมีบทบาทในการส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรและการแปรรูปสมุนไพร

6.2 สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเสนอแนะต่อกลุ่ม เพื่อเป็นแนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มต่อไปในอนาคต

6.3 ข้อมูลที่ได้สามารถนำไปศึกษาวิจัยต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มและโอกาสในการส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรในเชิงธุรกิจต่อไป

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยุหะคีรี พิษณุ จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้แบ่งการศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่ม และกระบวนการกลุ่ม
2. แนวคิดเกี่ยวกับองค์กรประชาชน
3. การดำเนินงานของกลุ่ม
4. แนวคิดและทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม
5. แนวคิดและทฤษฎีการพึ่งตนเอง
6. ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรมาน้ำอ้อม
7. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่ม และกระบวนการกลุ่ม

1.1 ความหมายของกลุ่ม และกระบวนการกลุ่ม

1.1.1 ความหมายของกลุ่ม ความหมายของ “กลุ่ม” มีหลากหลายมุมมอง ดังเช่น นที ขลิบทอง (2545 : 62-64) ได้แยกนิยามการให้ความหมายของคำว่า “กลุ่ม” ออกเป็น 3 มุมมอง ดังนี้

1) มุมมองทางด้านสังคมวิทยา เป็นการมองกลุ่มจากภายนอก โดยพิจารณาว่ากลุ่มนั้นเป็นส่วนประกอบหนึ่งของสังคมและมีหน้าที่ต่อสังคม ความหมายของกลุ่มในมุมมองนี้มีตัวอย่างดังนี้

มิลส์ (Mills, 1967 : 2) ให้ความหมายว่า กลุ่มคือ ส่วนต่างๆ ที่ประกอบไปด้วยบุคคล 2 คนหรือมากกว่านั้น ซึ่งมาคิดต่อสัมพันธ์กันโดยวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่ง จะนำมาซึ่งบรรลู่วัตถุประสงค์ดังกล่าว

นิวโคมป์ (Newcomb, 1961) ให้ความหมายว่า กลุ่มคือ สมาชิกที่บรรทัดฐาน (Norms) ร่วมกันในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ไม่ว่าจะบรรทัดฐานนั้นจะมีขนาดใหญ่หรือเล็ก ถึงแม้จะเป็นเพียงความสนใจเล็ก ๆ น้อย ๆ ร่วมกันก็ตาม

2) มุมมองทางด้านองค์กร เป็นการมองกลุ่มในความสัมพันธ์กับองค์กร โดยพิจารณาว่ากลุ่มเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร และมีอิทธิพลต่อการพัฒนาหรือการเปลี่ยนแปลงหรือการบริหารองค์กร ความหมายของกลุ่มในมุมมองนี้มีตัวอย่างดังนี้

สต็อกคิล (Stogdill, 1974) ให้ความหมายว่า กลุ่มคือ ระบบความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันที่ไม่ได้อยู่ในวงจำกัด ซึ่งจะเป็นการกระทำที่จะกำหนดโครงสร้างของกลุ่ม และความเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กันโดยต่อเนื่อง จะมีผลต่อความเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม

โรบบินส์ (Robbins, 1986 : 169) ให้ความหมายว่า กลุ่มคือ บุคคล 2 คนหรือมากกว่ามาอยู่รวมกัน โดยมีการกระทำต่อกันหรือพึ่งพาอาศัยกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ อย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ

3) มุมมองทางด้านจิตวิทยา เป็นการมองกลุ่มในฐานะระบบสังคมย่อยที่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันซึ่งสามารถสังเกตได้ และอิทธิพลของกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมของเอกบุคคล โดยจะเน้นการพิจารณาของเอกบุคคลในกลุ่ม ความหมายของกลุ่มในมุมมองนี้มีตัวอย่างดังนี้

บาสส์ (Bass, 1960 : 39) ให้ความหมายว่า กลุ่มคือบุคคลหลาย ๆ คนที่มีความเกี่ยวข้องกันมาประชุมพบปะซึ่งกันและกันซึ่งสมาชิกแต่ละคนได้รับรู้สิ่งต่าง ๆ ร่วมกัน และมีพฤติกรรมโต้ตอบกัน

เคมปี (Kemp, 1964) ให้ความหมายว่า กลุ่มคือ บุคคล 2 คนขึ้นไปมารวมกัน โดยมีการพึ่งพาอาศัย ปฏิสัมพันธ์และประโยชน์ร่วมกัน มีความพอใจ มีการยอมรับและเคารพในความคิดเห็นซึ่งกันและกัน และรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

กล่าวโดยสรุป กลุ่ม คือ การที่บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ซึ่งมาคิดต่อสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งร่วมกัน มีการยอมรับในพฤติกรรมและความคิดซึ่งกันและกัน

1.1.2 ความหมายของกระบวนการกลุ่ม กระบวนการกลุ่ม (Group Process) มีความหมายใกล้เคียงกับกลุ่มสัมพันธ์ (Group Dynamics) กระบวนการกลุ่มเป็นการเคลื่อนไหวของกลุ่มในแต่ละกระบวนการ มีนักวิชาการได้ศึกษาและให้ความหมายไว้โดยตรง ซึ่งที่ ขลิบทอง (2545 : 90-91) อธิบายไว้ดังนี้

กู๊ด (Good) อังในจุฬา บุรีภักดี (227) ให้ความหมายว่า เป็นรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์ในกลุ่ม หรือวิธีการดำเนินงานของกลุ่ม

คราท์ไรท์ และแซนเดอร์ (Cartwright & Zander, 1968) ให้ความหมายว่าเป็นการใช้วิธีการต่าง ๆ เช่น การแสดงบทบาทสมมติ การประชุม การสังเกต การสะท้อนกลับ และการอภิปราย เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเกิดแนวคิด และการฝึกทักษะในการสร้างความสัมพันธ์และปรึกษาหารือซึ่งกันและกัน

จูฮา บุรีภักดี (2527 : 1) ให้ความหมายว่าเป็นความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกที่มีต่อกัน กระตุ้นให้กลุ่มดำเนินกิจกรรมไปสู่เป้าหมาย อันเป็นของกลุ่มและสมาชิกด้วยสรุปได้ว่า กระบวนการกลุ่ม คือ รูปแบบการเคลื่อนไหวหรือวิธีการดำเนินงานของกลุ่ม ก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่ม และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กลุ่มต้องการ

1.2 ความสำคัญ วัตถุประสงค์ และบทบาทของกลุ่ม

1.2.1 ความสำคัญของกลุ่ม ความสำคัญของกลุ่มที่มีต่อสมาชิกกล่าวได้ดังนี้ (นที ขลิบทอง 2545 : 72-73) ได้แก่ สนองตอบความต้องการพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิก ให้ผลตอบแทนที่ไม่อาจได้มาด้วยเอกเทศ ส่งเสริมการพัฒนาสมาชิก เป็นเครื่องมือฝึกฝนให้แก่สมาชิก เป็นสิ่งเสริมพลังและฐานะให้แก่สมาชิก สร้างความมั่นใจในการปฏิบัติ และเป็นแหล่งสร้างมิตรภาพและสัมพันธ์ภาพ

นอกจากความสำคัญที่กลุ่มมีต่อสมาชิกโดยตรงแล้ว กลุ่มยังมีความสำคัญต่อองค์กรอย่างยิ่ง โดยกลุ่มจะมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อความสำเร็จขององค์กร (นที ขลิบทอง 2545 : 73-75) ดังนี้ ได้แก่ ช่วยทำให้งานใหญ่สำเร็จ ช่วยรวบรวมและประสานความสามารถ สร้างการตัดสินใจร่วม เป็นกลไกลดควบคุมพฤติกรรมของบุคคล เป็นเครื่องมือช่วยในการเปลี่ยนแปลง เสริมการบริหารและการแก้ปัญหาให้มีคุณภาพ และเป็นเครื่องช่วยสร้างความมั่นคงในองค์กร

1.2.2 วัตถุประสงค์ของกลุ่ม วัตถุประสงค์สำคัญที่เป็นวัตถุประสงค์หลักที่แต่ละกลุ่มยึดถือคล้ายกัน (นที ขลิบทอง 2545 : 75-77) มีดังนี้ ได้แก่ เพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิก เพื่อการสร้างการรวมพลังไปสู่ความสำเร็จ เพื่อสร้างอำนาจการต่อรอง เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและประสบการณ์ความคิดเห็น เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อสร้างการเรียนรู้ เพื่อเป็นสื่อกลางในการประสานงาน เพื่อสร้างสัมพันธ์ภาพ เพื่อความมั่นคงปลอดภัย และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

วัตถุประสงค์ที่เหมาะสม ต่อการกำหนดเป็นวัตถุประสงค์ของกลุ่ม (นที ขลิบทอง 2545 : 77-78) ควรมีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ สามารถตอบสนองความต้องการ สามารถยึด

เหนี่ยวสมาชิกได้ การมีส่วนร่วมในการกำหนดวัตถุประสงค์ ความชัดเจนเป็นไปได้สมเหตุผลและเกิดประโยชน์ และสร้างผลเชิงรูปธรรมให้สภาพของกลุ่มและสมาชิกดีขึ้น

1.2.3 บทบาทของกลุ่ม โดยความหมายแล้วบทบาท หมายถึง การกระทำซึ่งแสดงออกตามตำแหน่งหรือฐานะที่เป็นอยู่ ดังนั้นบทบาทของกลุ่มจึงหมายถึง การกระทำที่กลุ่มแสดงออกตามสภาพที่กลุ่มดำรงอยู่ โดยบทบาทของกลุ่มจะมีอยู่ 3 ลักษณะ (นที ขลิบทอง 2545 : 78-79) คือ

1) **บทบาทที่คาดหวัง** หมายถึง บทบาทที่ได้รับการคาดหวังจากฝ่ายต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นภายในกลุ่มหรือภายนอกกลุ่มว่ากลุ่มควรจะกระทำอะไรบ้างกำหนดหรือบังคับให้อยู่ร่วมกัน ทำกิจกรรมร่วมกัน มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน แม้ว่าแต่ละบุคคลจะมีหรือไม่มีความต้องการเช่นนั้นก็ตาม

2) **บทบาทที่กลุ่มต้องการ** หมายถึง บทบาทที่กลุ่มมีความประสงค์หรือความต้องการที่จะแสดงออกกำหนดหรือบังคับให้อยู่ร่วมกัน ทำกิจกรรมร่วมกัน มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน แม้ว่าแต่ละบุคคลจะมีหรือไม่มีความต้องการเช่นนั้นก็ตาม

3) **บทบาทที่กลุ่มแสดงออก** หมายถึง บทบาทที่กลุ่มแสดงออกมาอย่างแท้จริง

บทบาทของกลุ่มที่ได้จากการคาดหวังของฝ่ายต่าง ๆ จะเป็นบทบาทของกลุ่มตามความคาดหวังของผู้บริหารกลุ่ม สมาชิกในกลุ่ม บุคคลที่อยู่นอกกลุ่ม ตลอดจนองค์กรที่กลุ่มสังกัดหรือองค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสามารถประมวลบทบาทที่คาดหวังจากกลุ่มของฝ่ายต่าง ๆ (นที ขลิบทอง 2545 : 79-81) ได้ดังนี้ ได้แก่ ตอบสนองความต้องการ สร้างภาพลักษณ์และความภาคภูมิใจ สร้างผลงานที่มีคุณภาพ สร้างบรรยากาศที่ดี เป็นเครื่องมือในการบริหาร เป็นเวทีทดสอบอิสระ เป็นที่พึ่งหรือที่ยึดเหนี่ยวของสมาชิก เป็นแหล่งข้อมูลที่มีคุณภาพ บริการช่วยเหลืออำนวยความสะดวก เสริมสร้างการพัฒนา สร้างแรงจูงใจ เสริมสร้างพลัง เป็นตัวกลางในการประสานงาน เป็นตัวแทนในการเจรจาในการติดต่อ ให้ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ ควบคุมพฤติกรรมที่ไม่ต้องการ และสร้างประโยชน์ต่อส่วนรวม

1.3 กระบวนการพัฒนาการของกลุ่ม

กระบวนการพัฒนาของกลุ่ม มี 5 ขั้นตอน (นที ขลิบทอง 2545 : 85-89) ดังต่อไปนี้

1. การรวมกลุ่มหรือระยะการก่อตั้ง เป็นระยะแรกของการพัฒนาการ หรือระยะที่เพิ่งจะมาพบหรือมารวมกัน สมาชิกกลุ่มจะมีความไม่แน่ใจในเป้าหมาย โครงสร้างระเบียบปฏิบัติของกลุ่มหรือแม้แต่วิธีการของสมาชิกเอง แต่ละคนมีความรู้สึกว่าเป็นศูนย์กลางหรือคนสำคัญของกลุ่ม สภาพกลุ่มยังร่วมไม่ติดเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ส่วนใหญ่ยังสงวนท่าที และพยายามที่จะแสดงตนให้บุคคลอื่นยอมรับและรู้จัก สมาชิกกลุ่มจะใช้เวลาในการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับตัวสมาชิกและกลุ่ม โดยพยายามทำให้เป้าหมายกลุ่มความชัดเจนมากยิ่งขึ้น

2. ความวุ่นวายหรือความขัดแย้งหรือระยะหัวเลี้ยวหัวต่อ เมื่อผ่านขั้นตอนแรกมาได้ ก็หมายถึงว่าสมาชิกมีความเป็นกลุ่มในการรวมตัวกันมากขึ้น แต่ยังเป็นขั้นตอนหรือระยะที่สมาชิกแต่ละคนยังไม่ยอมตกลงกันได้ สมาชิกคอยจับผิด โต้แย้งหรือโต้เถียงกัน ความรู้สึกของสมาชิกจะเกิดความขัดข้องใจหรือขัดแย้งในใจเพราะไม่แน่ใจว่ากลุ่มจะเอาอย่างไร และจะมีข้อสรุปที่คืออะไร สมาชิกกลุ่มยังจะแสดงตัวที่จะเป็นผู้นำ หรือคัดค้านการเป็นผู้นำของบุคคลอื่น

3. การเกิดบรรทัดฐานหรือการฉันทนหรือระยะยินยอม เป็นขั้นตอนหรือระยะที่สมาชิกกลุ่มหันหน้าเข้าหากัน เพราะได้เรียนรู้อะไรจากกลุ่มมากขึ้น สมาชิกกลุ่มจะเริ่มพิจารณาแก้ไขข้อบกพร่องของตนเองให้เข้ากับกลุ่ม ถ้ายังต้องการให้กลุ่มเกิดขึ้นและดำเนิน การต่อไป สมาชิกกลุ่มจะลดการใช้อารมณ์ ยินยอมรับฟังเหตุผล และเกิดความรับผิดชอบที่จะนำข้อคิดเห็นที่ได้จากกลุ่มมาปฏิบัติ สมาชิกกลุ่มจะยอมรับความแตกต่างระหว่างบุคคล ยอมรับโครงสร้างกลุ่ม และมีการตระหนักถึงการมีอยู่ของกลุ่มที่สังกัด สิ่งสำคัญที่จะเกิดขึ้นในระยะหรือขั้นตอนนี้ก็คือ บรรทัดฐานของกลุ่ม ซึ่งก็คือแบบแผนพฤติกรรมที่สมาชิกกลุ่มพึงปฏิบัติ

4. การปฏิบัติกรหรือระยะปฏิบัติการ เป็นระยะที่กลุ่มร่วมมือประสานงานกันอย่างดีเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายของกลุ่ม มีผลงานออกมาจากการดำเนินงานกลุ่ม ปัญหาของกลุ่มจะได้รับการแก้ไขร่วมกัน โดยให้ความยืดหยุ่นในการแก้ไข และยึดถือบทบาทหน้าที่ เพื่อให้บรรลุภารกิจกลุ่มเป็นหลัก ในการพิจารณาและมักจะมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเป้าหมาย ตลอดจนสัมพันธภาพทั้งของกลุ่มและของสมาชิกส่วนบุคคลในทิศทางที่ดีขึ้น

5. การแยกตัวหรือทอดถอนหรือระยะล่มสลาย เป็นขั้นตอนหรือระยะสุดท้าย ในกระบวนการพัฒนากลุ่มโดยสมาชิกกลุ่มอาจจะรู้สึกถึงภารกิจที่กำลังเสร็จสิ้นตามเป้าหมาย และต้องมีความพร้อมหรือการยอมรับการแยกจากกันด้วยดี ซึ่งในระยะนี้สมาชิกกลุ่มหรือคุณค่าของบุคคลอื่น และคุณค่าของตัวเองมากกว่าเป้าหมายกลุ่มหรือคุณค่าของบุคคลอื่น การยอมรับกลุ่มน้อยลง โดยสนใจตัวเองมากขึ้น ซึ่งเป็นสัญญาณสมาชิกที่มีต่อกลุ่มถึงการทอดถอนและการแยกตัวที่

จะนำไปสู่การสลายกลุ่มในที่สุด อย่างไรก็ตามขั้นตอนนี้อาจจะเฉพาะกับบางคนที่แยกตัวออกไปโดยกลุ่มยังคงอยู่ หรือแยกตัวออกไปทั้งหมดจนสลายกลุ่มได้

1.4 ความสำคัญและปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการกลุ่ม

ความสำคัญและปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการกลุ่ม ซึ่งนที ขลิบทอง (2545 : 92-94) ได้สรุปไว้ดังนี้

1.4.1 ความสำคัญของกระบวนการกลุ่ม ความสำคัญของกระบวนการกลุ่มที่มีต่อสมาชิกกลุ่ม กลุ่ม และองค์กรสามารถแยกออกได้ดังนี้

1) **ความสำคัญต่อสมาชิกกลุ่ม** กระบวนการกลุ่มมีผลและความสัมพันธ์ต่อสมาชิกกลุ่มดังนี้ ได้แก่ ช่วยระบายความเครียดและความกดดัน ช่วยสร้างความสัมพันธ์ภาพที่ดี เสริมสร้างการพัฒนาตนเอง เสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงาน ช่วยการประสานงานให้ราบรื่น เสริมสร้างขวัญและกำลังใจ และช่วยตอบสนองความต้องการ

2) **ความสำคัญต่อกลุ่ม** กระบวนการกลุ่มมีผลและความสัมพันธ์ต่อกลุ่มดังนี้ ได้แก่ เป็นแรงขับเคลื่อนสู่เป้าหมาย สร้างคุณภาพงาน การควบคุมพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ช่วยหลอมให้เป็นหนึ่ง ระวังข้อผิดพลาดในความขัดแย้ง ทดสอบความมั่นคง และสร้างความต่อเนื่อง

3) **ความสำคัญที่มีต่อองค์กร** เมื่อกระบวนการกลุ่มมีความสำคัญ เพราะมีผลต่อสมาชิกกลุ่มดำเนินการไปด้วยดี เมื่อปฏิสัมพันธ์หรือปฏิภริยาที่สมาชิกต่อกันเป็นไปตามอย่างเหมาะสมสอดคล้องตรงตามความต้องการซึ่งกันและกัน สิ่งที่สมาชิกพบว่าเป็นพฤติกรรมไม่ดีไม่เหมาะสมที่จะสร้างรอยบาทหมาง หรือความไม่พอใจจนถึงขั้นแตกแยกสมาชิกคนอื่นจะถูกเก็บไม่ให้แสดงออกหรือปรับเปลี่ยนไปในทิศทางที่ดีกว่า สมาชิกคนนั้นยังต้องการสัมพันธ์ภาพที่ดีกับสมาชิกคนอื่น การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม เนื่องจากกระบวนการกลุ่มเหล่านี้จะมีส่วนช่วยให้กลุ่มได้ควบคุมพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของกลุ่มได้เป็นอย่างดี

1.4.2 ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการกลุ่ม คือ ปัจจัยที่มีผลต่ออิทธิพลทำให้กระบวนการกลุ่มเปลี่ยนแปลงหรือ ไปสู่ทิศทางใดทิศทางหนึ่งจะได้แก่ความสำคัญดังต่อไปนี้

1) **โครงสร้างของกลุ่ม** โครงสร้างกลุ่มจะเป็นตัวกำหนดตำแหน่งสถานภาพ บทบาท หน้าที่ให้กับสมาชิกกลุ่มแต่ละคน และกำหนดสายงานทั้งในแนวดิ่ง และแนวราบที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันในกลุ่ม จึงกล่าวได้ว่า โครงสร้างของกลุ่มเป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่ม

2) *บรรทัดฐานของกลุ่ม หรือปทัสฐาน* หมายถึง ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์ที่ใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติ ที่กลุ่มกำหนดให้สมาชิกทุกคนในกลุ่มได้ยึดถือและยอมรับแนวทางการปฏิบัติ หรือเป็นข้อตกลงในกลุ่มว่าสมาชิกกลุ่มทุกคนควรปฏิบัติตัวอย่าง เพื่อให้กิจกรรมของตนให้เข้ากับบรรทัดฐาน เพื่อให้พฤติกรรมของสมาชิกกลุ่มทุกคนอยู่ในระเบียบหรือแนวทางเดียวกันซึ่งมีผลทำให้เกิดแรงผลักดันให้กลุ่มไปสู่เป้าหมายปลายทาง เพื่อเป็นตัวอย่างที่ดีของกลุ่ม

3) *ขนาดของกลุ่ม* ขนาดกลุ่มจะมีผลต่อการปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก โดยตรง กล่าวคือ ถ้าเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ สมาชิกที่มีปฏิสัมพันธ์กัน เป็นมีจำนวนมาก ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดจะเป็นปฏิสัมพันธ์อย่างหลวมขาดความเข้มแข็งและทั่วถึง แรงดึงดูดตลอดจนความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันจะมีน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มซึ่งมีขนาดเล็กกว่า เพราะกลุ่มขนาดเล็กจะมีจำนวนสมาชิกน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มขนาดเล็กจะมีจำนวนสมาชิกน้อย จึงทำให้ปฏิสัมพันธ์ที่ให้ออกันมีความเข้มแข็ง และเป็นไปอย่างทั่วถึงทุกคน

4) *ความมุ่งหมาย* ความมุ่งหมายเป็นตัวกำหนดทิศทางการดำเนินการ ของกระบวนการกลุ่ม โดยกระบวนการที่จะทำให้สมาชิกกลุ่มหรือองค์กร ไปสู่จุดหมายปลายทาง คือความมุ่งหมายที่ต้องการนั้น ๆ

5) *ผู้นำกลุ่ม* เนื่องจากผู้นำกลุ่มหรือผู้บริหารกลุ่มคือ บุคคลที่จะช่วยชี้นำ กระตุ้นช่วยเหลือและสนับสนุนส่งเสริมให้สมาชิกอยู่รวมกันในกลุ่ม และทำงานร่วมกันในกลุ่ม ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้นำกลุ่มจึงเป็นผู้นำบุคคลที่มีบทบาทต่อกระบวนการกลุ่มเป็นอย่างดี

6) *การติดต่อสื่อสารในกลุ่ม* การติดต่อสื่อสารในกลุ่มคือ เครื่องมือกลไก ที่ทำให้สมาชิกมีความเข้าใจต่อกันและมีปฏิสัมพันธ์ตลอดจน สัมพันธ์ภาพต่อกันได้รวดเร็วและต่อเนื่อง ถ้าการติดต่อสื่อสารมีคุณภาพและเอื้ออำนวยต่อความสะดวก ระหว่างสมาชิกการ

7) *สภาพพื้นฐานและความต้องการและความพร้อมสมาชิก* สมาชิกกลุ่มคือ ผู้แสดงออกซึ่งพฤติกรรมปฏิสัมพันธ์ และปฏิกิริยาซึ่งถือได้ว่าเป็นตัวหลักของกระบวนการกลุ่ม เพราะเป็นผู้ทำให้เกิดกระบวนการกลุ่มอย่างนั้น สภาพและความพร้อมของสมาชิกกลุ่มจึงมีผลต่อการบวนการกลุ่มเป็นอย่างดี

8) *ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกลุ่ม* เนื่องจากความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกมีผลทำให้เกิดปฏิกิริยาหรือปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกันแตกต่างกันออกไป

1.5 แนวทางการจัดตั้งกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ

ทิพวรรณ ลิ้มงูร (2545 : 173-177) ได้สรุปถึงแนวคิดพื้นฐานในการจัดตั้งกลุ่มให้ประสบความสำเร็จไว้ดังนี้ คือ

1. การพึ่งตนเอง (Self Reliance) ของกลุ่ม เมื่อบุคคล กลุ่ม องค์กรพึ่งคิดตนเองจะพัฒนาความคิดริเริ่มสร้างสรรค์จากตัวเอง มีความมุ่งมั่นพยายามความเพียรทนและสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มของชุมชนช่วยเหลือทอนโครงสร้างของระบบอุปถัมภ์ลง

2. การมีส่วนร่วม (Participation) การมีส่วนร่วมเป็นหัวใจสำคัญที่จะทำให้กลุ่มดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืนและประสบผลสำเร็จ โดยขนาดกลุ่มจะมีผลต่อการปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกโดยตรง กล่าวคือ ถ้าเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ สมาชิกที่มีปฏิสัมพันธ์กันเป็นมีจำนวนมาก ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดจะเป็นปฏิสัมพันธ์อย่างหลวมขาดความเข้มแข็งและทั่วถึง แรงดึงดูดตลอดจนความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันจะน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มซึ่งมีขนาดเล็กกว่า

3. การพัฒนาจากภายใน เริ่มจากกลุ่มย่อย ขนาดเล็กที่เข้มแข็ง พระอาจารย์สุบิน ปณีโต วัดไร่ล่อม อำเภอเมือง จังหวัดตราด ให้ทัศนะในเรื่องของวิธีการที่ใช้เป็นแนวทางในการจัดตั้งกลุ่มว่าควรคิดจากที่เริ่มจากน้อยไปหามาก คิดตามกำลังของตนเองก่อน ตัวแปรสำคัญตัวหนึ่งในการรักษาชีวิตอันยืนยาวของกลุ่ม โดยเหตุผลที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของกลุ่มขนาดเล็กที่มากกว่ากลุ่มขนาดใหญ่ ได้แก่

1. การจัดตั้งกลุ่มขนาดเล็กผู้นำมีโอกาสเลือกสมาชิกที่ดีและไว้ใจได้ เนื่องจากรู้จักกันมากกว่า ในขณะที่กลุ่มใหญ่จะมีโอกาสดังกล่าวได้ยากกว่า

2. ระบบดั้งเดิมของชุมชนมีการชอยย่อยลงเป็นหน่วยที่เล็กเสมอ เช่น ระบบเหมืองฝาย ระบบหัวหมวดวัด ฯลฯ ทำให้การดูแลควบคุมเป็นอย่างทั่วถึง และอาจเป็นเหตุผลที่กลุ่มเหล่านี้สามารถคงอยู่ได้ยาวนาน

3. เมื่อกลุ่มขยายกิจกรรม ขยายสมาชิกเพราะต้องเพิ่มปริมาณเพิ่มขึ้นผู้นำก็พบว่า คุณภาพของสมาชิกเริ่มสูญเสียไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านแรงจูงใจของสมาชิก และความผูกพันภายในกลุ่ม จะมีลดลง

4. ผลประโยชน์ภายในกลุ่มที่เข้ามาเกี่ยวข้องมากขึ้นทำให้จิตใจของคนเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ดังนั้นสมาชิกด้วยกันจะต้องรู้จักใจของกันและกันและควบคุมตนเองได้ ซึ่งโอกาสเช่นนี้จะมีอยู่ในกลุ่มขนาดเล็กเท่านั้น

5. ในความคิดของชาวบ้านเรื่องการบริหารเงิน ต้องแบ่งชอยให้มีปริมาณที่น้อยลง จึงจะสามารถจัดการได้ ซึ่งเป็นการจำกัดปริมาณของสมาชิกโดยปริยายนั่นเอง

4. การพิจารณามิติทางวัฒนธรรมของชุมชน การตระหนักถึงในวัฒนธรรมของชุมชน ทำให้วิธีการและกลไกที่ดำเนินการของกลุ่มมีความละเอียดแบบยล ลึกซึ้ง และผูกพันจิตวิญญาณ ของสมาชิกในกลุ่มให้แน่นแฟ้นขึ้น สมาชิกมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและพัฒนาจิตใจควบคู่กันไปด้วย รูปแบบการดำเนินงานของกลุ่มในแต่ละชุมชนไม่จำเป็นต้องเป็นสูตรสำเร็จตายตัว หรือวิธีการคล้าย ๆ กันแล้วใช้ไปทั่วประเทศ

1.6 เครื่องมือและวิธีการในการวิเคราะห์กลุ่ม

ทิพวรรณ ลิ้มงูร (2545 : 193 - 201) ได้อธิบายถึงเครื่องมือและวิธีการในการวิเคราะห์กลุ่มไว้ว่า วิธีการที่จะทำได้ข้อมูลที่ถูกต้องแม่นยำ ทันเหตุการณ์ เชื่อถือได้ มีหลากหลายวิธีแตกต่างกันไปให้ผู้ทำการศึกษาวเคราะห์กลุ่มได้เลือกใช้ตามความเหมาะสมกับสภาพของกลุ่มและวัตถุประสงค์ในการศึกษาวเคราะห์ ได้แก่ การสังเกต (observation) การสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม (focus group discussion) การใช้แบบสอบถาม การสำรวจอย่างเร่งด่วน (Rapid Rural Appraisal : RRA) วิธีการสังคมมิติ (sociometry) การศึกษาตนเอง (self study) การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) และการวิเคราะห์กลุ่มโดยใช้หลักการมีส่วนร่วม แต่วิธีการหรือเครื่องมือที่ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์องค์กรที่รู้จักและใช้กันอย่างแพร่หลาย คือ การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) ปัจจุบันนำไปประยุกต์ใช้กับงานต่างๆ หลากหลายมากขึ้น เช่น โครงการพัฒนาชุมชนโครงการต่างๆ หรือแม้กระทั่งการดำเนินชีวิตในครอบครัว ดังนั้น การวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (situational analysis) อันประกอบด้วย การวิเคราะห์หลักๆ ดังนี้

- 1) Strength (S) : จุดแข็ง หมายถึง การดำเนินงานภายในองค์กรที่สามารถทำได้ดี ส่งผลเป็นบวก
 - 2) Weakness (W) : จุดอ่อน หมายถึง การดำเนินงานภายในองค์กรที่ทำได้ไม่ดี ส่งผลเป็นลบ
 - 3) Opportunity (O) : โอกาส หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร
 - 4) Threat (T) : อุปสรรค หรือ ข้อจำกัด หรือ ภัยคุกคาม หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อองค์กร
- การประเมินสภาพแวดล้อมแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

1) การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กรหรือภายในกลุ่ม ได้แก่ สภาพทางกายภาพ (เช่น สถานที่ตั้ง อาคาร การใช้ประโยชน์ของพื้นที่ ฯลฯ) ทรัพยากรมนุษย์ (เช่น ผู้บริหาร คณะกรรมการดำเนินงาน สมาชิก ลูกจ้าง ผู้สนับสนุน ฯลฯ) ทรัพยากรการเงิน (เช่น ทุนดำเนินการ วัสดุอุปกรณ์ เทคโนโลยีที่ใช้ ฯลฯ) การบริหารจัดการ วัฒนธรรมองค์กร เป็นต้น เมื่อทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน จะทำให้ทราบจุดแข็งและจุดอ่อน

2) สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรหรือภายนอกกลุ่ม ได้แก่ นโยบายรัฐบาล การเมือง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สถานการณ์โลก กฎหมาย คู่แข่ง ผู้สนับสนุน เทคนิค วิทยาการ เป็นต้น เมื่อทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก จะทำให้ทราบโอกาสและอุปสรรค การวิเคราะห์ SWOT จะทำให้ทราบว่าขณะนี้องค์กรหรือสภาพของกลุ่มอยู่ ณ จุดใด ในอนาคตขององค์กรหรือกลุ่มจะก้าวไปสู่จุดใดตามเป้าหมาย หรือตามวิสัยทัศน์ (vision) ที่องค์กรหรือกลุ่มตั้งไว้ และองค์กรหรือกลุ่มจะสร้างยุทธศาสตร์ให้ก้าวสู่วิสัยทัศน์นั้นได้อย่างไร การวิเคราะห์ SWOT จึงมีประโยชน์หลายประการ ได้แก่

- 1) แก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดปัญหา
- 2) เสริมสร้างความพร้อมและแสวงหาโอกาสใหม่ๆ ให้องค์กรหรือกลุ่ม
- 3) การจัดทำแผนยุทธศาสตร์
- 4) องค์กรหรือกลุ่มสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

1.7 ตัวชี้วัดความสำเร็จของกลุ่ม

เมื่อพิจารณาตัวชี้วัดความสำเร็จของกลุ่ม อาจกำหนดกรอบของตัวชี้วัดที่ผู้ต้องการวิเคราะห์นำไปปรับใช้ (ทิพวรรณ ลิ้มงูร 2545 : 202-208) ได้ดังนี้

1. ด้านที่เกี่ยวกับผู้นำ ตัวชี้วัดได้แก่ ความรู้ ทักษะและประสบการณ์ของผู้นำมีหลายด้านหรือไม่ ผู้นำสามารถแสดงบทบาทได้เหมาะสมกับสถานการณ์ จนเป็นที่ยอมรับของสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มได้หรือไม่ ผู้นำกระจายอำนาจการตัดสินใจไปสู่สมาชิกมากน้อยเพียงใด จำนวนผู้นำมีหลายคนหรือไม่ ฯลฯ

2. ด้านที่เกี่ยวกับสมาชิก ตัวชี้วัดได้แก่ สมาชิกมีความรู้ ทักษะและประสบการณ์ในการทำงานกลุ่มหรือไม่ สมาชิกแสดงพฤติกรรมการอุทิศตนให้กับงานกลุ่มหรือไม่ สมาชิกแสดงพฤติกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีหรือส่งเสริมความขัดแย้งภายในกลุ่ม จำนวนสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ

3. ด้านประสิทธิภาพในการแก้ปัญหา ตัวชี้วัดได้แก่ ความรวดเร็วในการแก้ปัญหา ความสามารถในการจัดการปัญหาที่หลากหลายได้ จำนวนปัญหาที่กลุ่มสามารถแก้ปัญหาได้ ฯลฯ
4. ด้านที่เกี่ยวกับจุดหมาย เป้าหมาย วัตถุประสงค์ของกลุ่ม ตัวชี้วัดได้แก่ จำนวนสมาชิกที่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายของกลุ่ม จำนวนสมาชิกที่มีเป้าหมายของตนเอง สอดคล้องกับเป้าหมายของกลุ่ม จำนวนสมาชิกที่ทราบ เข้าใจสามารถบอกเป้าหมายของกลุ่มได้ชัดเจน ฯลฯ
5. ด้านที่เกี่ยวกับกระบวนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ ตัวชี้วัดได้แก่ มีการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ ทางเลือกในการแก้ปัญหาชัดเจนหรือไม่ มีกิจกรรมที่พัฒนาส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้มากน้อยเพียงใด หรือมีความต่อเนื่องหรือไม่ มีการพัฒนาจิตสำนึกหรือไม่ ฯลฯ
6. ด้านที่เกี่ยวกับมิติเชิงวัฒนธรรม ตัวชี้วัดได้แก่ มีการนำมิติเชิงวัฒนธรรม (เช่น ประเพณี ศาสนา ความเชื่อ ระบบคุณค่า ฯลฯ) มาผสมผสานในการทำกิจกรรมกลุ่มหรือไม่ ฯลฯ
7. ด้านที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการกลุ่ม ตัวชี้วัดได้แก่ ระดับการมีส่วนร่วมของสมาชิกหรือจำนวนของสมาชิกในการมีส่วนร่วมทำกิจกรรมต่างๆ มีกฎระเบียบและกติกากำหนดที่ทุกคนยอมรับและถือปฏิบัติร่วมกัน จำนวนสมาชิกที่รู้หน้าที่และทำหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ มีกิจกรรมและแผนงานของกลุ่มที่สร้างเสริมและพัฒนากระบวนการกลุ่มอย่างต่อเนื่อง มีความสามัคคีพร้อมเพรียงในการทำกิจกรรมร่วมกัน มีความรวดเร็วในการดำเนินงาน มีค่าใช้จ่าย หรือต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ ฯลฯ
8. ด้านที่เกี่ยวกับการสื่อสารภายในกลุ่ม ตัวชี้วัดได้แก่ ความถี่ของการสื่อสารแบบสองทางภายในกลุ่ม รูปแบบของการสื่อสารระหว่างสมาชิกกับผู้นำเป็นอย่างไร ลักษณะของการสื่อสารแบบเป็นทางการและแบบไม่เป็นทางการภายในกลุ่ม ฯลฯ
9. ด้านที่เกี่ยวกับผลผลิต ผลงาน ของกลุ่ม ตัวชี้วัดได้แก่ ปริมาณผลผลิต ผลงาน ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ คุณภาพของผลผลิต ผลงาน ตรงตามที่คาดหวัง ความหลากหลายของผลผลิต ผลงาน การพัฒนาต่อยอดของผลผลิต ผลงาน ฯลฯ
10. ด้านที่เกี่ยวกับผลประโยชน์ ตัวชี้วัดได้แก่ ความยุติธรรมในการแบ่งสรรผลประโยชน์ จำนวนสมาชิกที่พึงพอใจในการได้รับผลประโยชน์ ฯลฯ
11. ด้านที่เกี่ยวกับการยอมรับจากภายนอก ตัวชี้วัดได้แก่ การได้รับการสนับสนุนจากภายนอก รางวัลต่างๆที่กลุ่มเคยได้รับ การมีผู้คนมาเยี่ยมชม คูงาน เป็นแหล่งศึกษา

เรียนรู้ให้กับผู้สนใจภายนอก ผู้แทนกลุ่มได้รับการรับเชิญไปเผยแพร่ความรู้ในเรื่องที่เกี่ยวกับกลุ่ม ให้กับหน่วยงานอื่นๆ ฯลฯ

12. ด้านที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ ตัวชี้วัด ได้แก่ จำนวนพื้นที่ที่ยังมีความอุดมสมบูรณ์ในการทำกิจกรรมทางการเกษตรของสมาชิกกลุ่ม แหล่งน้ำที่มีคุณภาพ ฯลฯ

1.8 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มและกระบวนการกลุ่ม

ทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่มและกระบวนการกลุ่มที่นำมาใช้เป็นกรอบอ้างอิงงานวิจัย ชึ่งนที ขลิบทอง (2545 : 94) ได้อธิบายไว้ดังนี้ ได้แก่

1) **ทฤษฎีสนาม (Field Theory)** เป็นทฤษฎีของเคิร์ต เลวิน (Kurt Lewin) ซึ่งมีแนวคิดที่สำคัญ ดังนี้

1. พฤติกรรมจะเป็นผลมาจากความสัมพันธ์ของสมาชิกในกลุ่ม
2. โครงสร้างของกลุ่มจะเกิดการรวมตัวของบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน
3. การรวมกลุ่มแต่ละครั้ง จะต้องมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่ม โดยเป็นทั้งการกระทำ ความรู้สึกและความคิด
4. ปฏิสัมพันธ์ทั้งในรูปแบบของการกระทำ ความรู้สึก และความคิด จะก่อให้เกิดโครงสร้างกลุ่ม ซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างกันไปตามลักษณะของสมาชิกในกลุ่ม
5. สมาชิกกลุ่มจะมีการปรับตัวเข้าหากัน และพยายามช่วยกันทำงาน ซึ่งการปรับตัวเข้าหากันนี้ จะก่อให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันและทำให้เกิดพลังและแรงผลักดันให้กลุ่มทำงานดีขึ้น

2) **ทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ (Interaction Theory)** เป็นทฤษฎีของเบลล์ โฮมานส์ และไวท์ (Bales Homans and Whyte) อังใน ทิศนา เขมมณี (2522 : 11) มีแนวคิดที่สำคัญ ดังนี้

1. กลุ่มจะมีปฏิสัมพันธ์โดยการกระทำกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง
2. ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจะเป็นปฏิสัมพันธ์ทั้งด้านร่างกาย วาจาและจิตใจ
3. กิจกรรม โดยปฏิสัมพันธ์นี้จะก่อให้เกิดอารมณ์ และ ความรู้สึกแก่สมาชิกในกลุ่ม

3) **ทฤษฎีสังคมมิติ (Sociometric Theory)** เป็นทฤษฎีของโมเรโน (Moreno) มีแนวคิดที่สำคัญ ดังนี้

1. การกระทำหรือขอบเขตการกระทำของกลุ่มจะก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่ม

2. ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่ม สามารถศึกษาได้โดยเครื่องมือวัดการเลือกทางสังคม โดยให้สมาชิกเลือกสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างกัน

4) **ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic Orientation)** เป็นทฤษฎีของซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) อ้างใน ทิศนา เขมมณี (2522 : 11) มีแนวคิดที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

1. เมื่อบุคคลอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม จะต้องอาศัยความสนใจซึ่งเป็นรางวัล หรือผลจากทำงานในกลุ่ม

2. ในการรวมกลุ่ม บุคคลจะมีโอกาสแสดงออกอย่างเปิดเผย หรือพยายามป้องกันและปิดบังตัวเอง ซึ่งได้มีการใช้แนวคิดในการวิเคราะห์กลุ่ม โดยให้บุคคลแสดง ออกตามความเป็นจริง แล้วจึงใช้วิธีการบำบัดทางจิตเพื่อช่วยให้บุคคลนั้นเข้าใจตนเอง และบุคคลอื่นในกลุ่มได้ดียิ่งขึ้น

5) **ทฤษฎีบุคลิกภาพของกลุ่ม (Group Syntality Theory)** เป็นทฤษฎีของ แคทเทิล (Cattell) มีแนวคิดที่สำคัญ ดังนี้

1. กลุ่มประกอบด้วยสมาชิกซึ่งมีบุคลิกภาพเฉพาะตัว

2. กลุ่มแต่ละกลุ่มมีลักษณะเฉพาะของกลุ่ม อันเนื่องมาจากลักษณะของสมาชิกกลุ่มในแต่ละกลุ่ม ตัวอย่างลักษณะเฉพาะกลุ่มได้แก่ ความสามารถของกลุ่ม การกระทำร่วมกันของสมาชิก การตัดสินใจ และพฤติกรรมการแสดงออก เป็นต้น ในรูปแบบนี้

3. กลุ่มแต่ละกลุ่มจะมีลักษณะโครงสร้างภาพในเฉพาะ ซึ่งเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและแบบแผนหรือลักษณะในการรวมกลุ่ม อาทิ การแสดงออกทางบทบาท ตำแหน่งหน้าที่ในกลุ่ม เป็นต้น

4. การกระทำร่วมกันของสมาชิกในกลุ่มจะเกิดพลัง และมีผลทำให้มีการเปลี่ยนแปลงลักษณะเฉพาะกลุ่ม

5. การกระทำร่วมกันของสมาชิกในกลุ่มจะเกิดพลัง และมีผลทำให้กลุ่มรวมกันได้ คือทำให้เกิดความสามัคคี เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในกลุ่ม และทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ คือทำให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้

6) **ทฤษฎีสัมฤทธิ์ผล (Theory of Group Achievement)** เป็นทฤษฎีของ สโตกคิลล์ (Stogdill) มีแนวคิดที่สำคัญ ดังนี้

1. เมื่อบุคคลมารวมกัน จะมีปฏิสัมพันธ์กันเกิดขึ้น โดยมีการกระทำ ปฏิกริยาตอบสนอง หรือการแสดงออกระหว่างสมาชิก

2. บุคคลที่มารวมกลุ่ม จะมีการแสดงออก ปฏิสัมพันธ์และความคาดหวัง เพื่อให้เกิดกลุ่มและมีผลการรวมกลุ่ม
3. เมื่อสมาชิกมีการกระทำ ปฏิสัมพันธ์ ความคาดหวังผลการรวมกันแล้ว จะมีการกำหนดโครงสร้างเพื่อเป็นสื่อหรือกลไกให้ความคาดหวังของสมาชิกออกไปสู่เป้าหมาย เช่น ตำแหน่ง ฐานะ หน้าที่ เป็นต้น
4. โครงสร้างของกลุ่มที่จะทำกลุ่มบรรลุผลสำเร็จ ตามที่ต้องการจะประกอบไปด้วย โครงสร้างอย่างเป็นทางการ ได้แก่ สิ่งที่กำหนดให้สมาชิก แสดงออกเพื่อให้ประสบความสำเร็จตามที่ต้องการ
5. โครงสร้างเกี่ยวกับบทบาทของสมาชิก ได้แก่ บทบาทโดยอิสระของสมาชิกกำหนดการแสดงออกได้ด้วยตนเอง เช่น ความรับผิดชอบ อำนาจที่มีหรือได้รับมอบหมาย
6. ผลของกลุ่ม ได้แก่ ผลที่ได้จากการกระทำหรือการแสดงออกของสมาชิกซึ่งประกอบด้วย ผลการทำงานที่ให้บรรลุเป้าหมายของกลุ่มและความสามัคคีหรือความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน

7) ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนพฤติกรรมของกลุ่ม (*Exchange Theory*) เป็นทฤษฎีของธ็อบท์ และเคลลี (Thebaut and Kelley) มีแนวคิด ดังต่อไปนี้

1. ในการรวมกลุ่มจะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม และความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก ซึ่งเกิดจากการที่สมาชิกมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันในรูปแบบต่าง ๆ โดยมีปฏิสัมพันธ์ที่มีต่อกันนั้น จะแสดงออกด้วยพฤติกรรมต่าง ๆ ที่สมาชิกแต่ละคนได้เลือกสรรคัดกลาเพื่อแสดงออกให้เหมาะสมในกรณีต่าง ๆ แล้ว
2. การแลกเปลี่ยนพฤติกรรม และความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกจะก่อให้เกิดผลของกลุ่มอันได้แก่ รางวัลการปฏิสัมพันธ์ เช่น ความสบายใจ ความพอใจ ความสนุกสนาน ซึ่งจะนำไปสู่ความเห็นคุณค่าของการกระทำ และจะพยายามกระทำให้พฤติกรรมความสัมพันธ์หรือปฏิสัมพันธ์เหล่านั้นประสบความสำเร็จ
3. คุณค่าหรือรางวัลที่ได้รับ อาจเป็นลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคลที่จะได้รับตามการแสดงออกหรือการกระทำ หรือลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล หรืออาจเป็นลักษณะที่ได้รับจากการกระทำร่วมกัน และจะพยายามทำให้พฤติกรรม เช่นความร่วมมือ ในการปฏิบัติงานร่วมกัน ซึ่งอาจเป็นที่พอใจ แตกต่างกันไปในสมาชิก แต่ละคนที่ร่วมกันปฏิบัติ

8) ทฤษฎีพื้นฐานความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือ *FIRO (Fundamental Interpersonal Relation Orientations)* เป็นทฤษฎีของชุทซ์ (Zchutz) มีแนวคิดดังนี้

1. สมาชิกกลุ่มจะมีพฤติกรรมปรับตัวเข้าหากัน โดยแต่ละคนจะมีลักษณะเฉพาะในการปรับตัวเข้าหาผู้อื่น
2. พฤติกรรมปรับตัวเกิดจากความต้องการ ที่จะมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น คือ ความต้องเชื่อมโยงกับผู้อื่น เช่น การเชื่อมโยงความมีเกียรติ ชื่อเสียง ความต้องการในการควบคุม เช่น ความต้องการควบคุมพฤติกรรม หรือความคิดผู้อื่น และความต้องการเป็นที่รักของผู้อื่น เช่น ความเป็นมิตร เป็นต้น
3. พฤติกรรมที่แสดงออกแต่ละคน อาจนำมาซึ่งความสัมพันธ์สามารถเข้ากันได้ หรือเข้ากันไม่ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะเฉพาะบุคคล และลักษณะในการแสดงความสัมพันธ์ เป็นสำคัญ
4. ลักษณะปรับตัวเข้าหากันของบุคคลจะมี 3 ลักษณะ คือ
 - การพยายามปรับตัวเข้าหากันโดยต่างฝ่ายต่างแสดงความต้องการของตน ซึ่งถ้าความต้องการสอดคล้องต้องกันหรือเข้ากันได้ ก็จะมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน
 - การพยายามปรับตัวเข้าหากัน โดยฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ริเริ่มแสดงความ ต้องการ ซึ่งฝ่ายรับไม่สามารถตอบสนองได้ ก็จะมีลักษณะการปฏิสัมพันธ์ที่เข้ากันไม่ได้
 - การพยายามปรับตัว โดยแสดงความต้องการพฤติกรรมที่ปรารถนาจากอีก ฝ่ายหนึ่งให้แต่ละฝ่ายทราบซึ่งถ้าปฏิบัติร่วมกันได้ ก็จะเกิดความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน แต่ถ้าฝ่ายหนึ่ง ฝ่ายใด ปฏิบัติตอบสนองไม่ได้ หรือไม่สามารถปฏิบัติตอบสนองได้ทั้งสองฝ่าย ก็จะเกิด ปฏิกริยา เข้ากันไม่ได้ต่อกัน

2. แนวคิดเกี่ยวกับองค์กรประชาชน

2.1 ความหมายขององค์กรประชาชน

ความหมายขององค์กรประชาชนมีหลายมุมมองตามที่นักวิชาการหลายท่านได้นิยามไว้ดังนี้

วรภรณ์ รุ่งเรืองกลกิจ อ่างใน บำเพ็ญ เขียวหวาน (2545 : 321) ได้กล่าวถึง นักวิชาการหลายท่านที่ได้ให้ความหมายขององค์กรประชาชนไว้ในหลายลักษณะ เช่น “ องค์กรประชาชน ” คือ การรวมประชาชนในหมู่บ้านหรือตำบลในรูปของกลุ่มตั้งแต่สองคนขึ้นไป เพื่อดำเนินกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มเอง หรือสนองวัตถุประสงค์ของชุมชน กลุ่มที่จัดตั้งอาจเป็นการจัดตั้งอย่างไม่เป็นทางการ กล่าวคือ ไม่มีกฎหมายรับรองแต่อาจมีระเบียบ

ทางราชการหรือระเบียบของกลุ่มที่จัดทำขึ้นเองเพื่อใช้เป็นแนวทางดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม และกลุ่มที่เป็นทางการซึ่งจัดตั้งขึ้นโดยมีกฎหมายรองรับ อาจเป็นนิติบุคคลหรือไม่เป็นนิติบุคคลแล้วแต่กรณี

บ้ำเพ็ญ เขียวหวาน (2543 : 182) ให้ความหมายว่า องค์กรภาคประชาชน คือ การจัดระบบรูปแบบความสัมพันธ์ของคนในชุมชนเพื่อดำเนินภารกิจต่างๆ ขององค์กรให้ลุล่วง องค์กรนี้เป็นองค์กรที่เกิดจากประชาชนในชุมชนชนบทเองได้ร่วมกันจัดตั้งขึ้น

จินดา ขลิบทอง และ ธนพรธณ ธานี (2545 :12-13) สรุปว่า องค์กรชุมชนหรือ องค์กรประชาชน (Community Development หรือ People's Organization) อาจเรียกได้หลายอย่าง เช่น “องค์กรชาวบ้าน” “องค์กรประชาชน” หรือ องค์กรชุมชน เป็นต้น แต่ที่นิยมกันมากพอสมควรก็คือคำว่า “องค์กรประชาชน” อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะมีการให้ชื่อที่แตกต่างกันแต่ในความหมายโดยทั่วไป เวลาเราพูดถึงองค์กรประชาชนเราก็มักจะหมายถึงกลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน เช่น กลุ่มสตรี กลุ่มเกษตรกร กลุ่มเยาวชน เป็นต้น แต่ในความหมายลึกที่แฝงเร้นอยู่ภายใต้โครงสร้างที่เราเห็นได้ด้วยตา องค์กรประชาชน คือ “การรวมตัวขึ้นมาเป็นกลุ่มผลประโยชน์ของประชาชนที่อาศัย และทำงานอยู่ในหมู่บ้าน หรือชุมชนเดียวกันบนพื้นฐานความต้องการและข้อตกลงร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยแก้ปัญหาของสมาชิก และของหมู่บ้าน เพราะฉะนั้นกลุ่มจะต้องมีเอกลักษณ์ และค่านิยมร่วมกัน” (จินดา ขลิบทอง และ ธนพรธณ ธานี 2545 :12-13 อ้างถึง สุชาติ ทวีสิทธิ์ 2535)

กล่าวโดยสรุป องค์กรประชาชน คือ การรวมกลุ่มของบุคคลที่มีความสนใจ และความรู้สึกร่วมกันของคนในชุมชน โดยมีวัตถุประสงค์ในดำเนินการตามเจตนารมณ์ร่วมกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรด้านการพัฒนาและแก้ไขปัญหาคุณภาพชีวิต ทั้งในส่วนของสมาชิกองค์กรและชุมชนโดยรวม ซึ่งการรวมกลุ่มอาจมีทั้งแบบที่เป็นทางการและแบบที่ไม่เป็นทางการ เช่น กลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน ดังนั้นในงานวิจัยเรื่อง “การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อยพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม” ผู้วิจัยจึงใช้คำว่า “องค์กรประชาชน” และ “กลุ่มอาชีพ” ในความหมายเดียวกัน

2.2 ความสำคัญขององค์กรประชาชน

วราภรณ์ รุ่งเรืองกลกิจ อ้างใน บ้ำเพ็ญ เขียวหวาน (2545 : 324-325) ได้กล่าวว่า รัฐบาลมีความจำเป็นที่จะต้องส่งเสริม สนับสนุนในเรื่องการรวมกลุ่มของประชาชน เนื่องจาก

- 1) เพื่อเป็นตัวแทนของประชาชนในชุมชนนั้น ๆ มาร่วมดำเนินการพัฒนากับภาคีรัฐบาล เป็นแกนนำในการพัฒนาชุมชน
- 2) เพื่อเป็นหน่วยรองรับบริการทางวิชาการที่รัฐและองค์กรต่างๆ จะจัดทำให้
- 3) เพื่อปลูกฝังให้ประชาชนได้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานพัฒนาท้องถิ่นของตนเองและประเทศชาติ
- 4) เพื่อเป็นแนวทางที่จะให้ประชาชนได้ช่วยเหลือตนเองในด้านต่างๆ
- 5) เพื่อเป็นการสร้างความรักความสามัคคีกลมเกลียวของประชาชนในท้องถิ่นชุมชน ในการเสียดสละผลประโยชน์ส่วนรวม
- 6) เพื่อให้ประชาชนดำเนินการต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาและตอบสนองความต้องการของประชาชนหรือชุมชน รวมทั้งพัฒนาท้องถิ่นด้วยตัวของประชาชน คิดเอง ทำเอง โดยรัฐจะเป็นเพียงผู้ส่งเสริมหรือให้คำปรึกษาเท่านั้น

2.3 บทบาทขององค์กรประชาชน

บทบาทหลัก ๆ โดยรวมขององค์กรประชาชนสามารถที่จะสรุปบทบาทที่ทุกองค์กรจะมีได้ 3 ประการ (บำเพ็ญ เขียวหวาน, 2545 : 339 - 340) คือ

1. เป็นเวทีแห่งการเรียนรู้วิเคราะห์ปัญหาของชุมชน ท่ามกลางความเคลื่อนไหวขององค์กร จะต้องประกอบไปด้วยการเรียนรู้ วิเคราะห์ปัญหาให้การศึกษาเผยแพร่วางแผนปฏิบัติการและสรุปประเมินผล ทั้งหมดดังกล่าวคือ กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของชาวบ้านนั่นเอง
2. เป็นอำนาจแห่งการต่อรอง ความเป็นปึกแผ่นและมีพลัง ย่อมมีอำนาจเหนือกว่า
3. เป็นศูนย์กลางแห่งการสะสมทุนของชุมชน ชุมชนที่มีการตั้งองค์กรย่อมมีอำนาจแห่งการสะสมทุนไม่ว่าจะเป็นเงินสด ที่ดินหรือปัจจัยการผลิตอื่นๆ ทำให้ชุมชนสามารถแก้ปัญหาการขาดแคลนทุนในการประกอบอาชีพและสวัสดิการของชุมชนได้อย่างเป็นจริง

2.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรประชาชน

ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรประชาชน ซึ่งสรุปไว้โดยบำเพ็ญ เขียวหวาน (2545 : 394-400) ดังนี้

1. ปัจจัยแวดล้อมภายในองค์กร ปัจจัยเหล่านี้เป็นปัจจัยภายในองค์กร ประชาชนเองซึ่งประกอบด้วย

1.1 *ผู้นำหรือกรรมการ* ซึ่งต้องมีความตั้งใจจริง เข้มแข็งมีประสิทธิภาพ มีความซื่อสัตย์ ยอมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก สามารถให้ข้อมูลข่าวสาร เป็นที่ปรึกษาแก่สมาชิก ตลอดจนมีความสามารถในการจูงใจ ผู้อื่น และการกระตุ้นการทำงานของทีมงาน

1.2 *จำนวนคุณภาพของสมาชิกในองค์กร* ต้องมีจำนวนที่เหมาะสมและมากพอและมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร และเข้าใจในวัตถุประสงค์ขององค์กรร่วมกัน มีส่วนร่วมในกิจกรรมและการดำเนินงานด้านต่างๆ ขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ มีความยึดมั่นในอุดมการณ์ของกลุ่ม มีความซื่อตรง จริงใจต่อกัน มีความสามัคคีเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน ยอมรับความสามารถของกันและกัน พร้อมทั้งจะช่วยเหลือกันเมื่อจำเป็น

1.3 *การบริหารองค์กร* ในการจัดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่การบริหาร การกำหนดนโยบาย การแสวงหากรรมการ การรับสมาชิก การประสานงานต้องเหมาะสม กล่าวคือมีการจัดระบบขององค์กรที่ดี และทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในและ โครงสร้างนโยบายต้องสอดคล้องกับสถานการณ์ และภารกิจขององค์กรซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้งานขององค์กรบรรลุเป้าหมาย

1.4 *กฎระเบียบและจรรยาบรรณองค์กร* เป็นส่วนที่เกี่ยวกับข้อกำหนดต่างๆ ที่ระบุว่าจะสิ่งใดถูกสิ่งใดผิด ไม่ถูกต้อง ภายในองค์กร รวมถึงการเกี่ยวข้องกับการถูกต้อง ยุติธรรม และความรับผิดชอบต่อชุมชน และสังคมโดยตรง

1.5 *วัฒนธรรมองค์กร* เป็นเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อ ค่านิยม บรรทัดฐาน ระบบการตัดสินใจขององค์กร ซึ่งวัฒนธรรมเหล่านี้ถูกกำหนดจากพื้นฐานความเชื่อภายในองค์กร และมีผลต่อพฤติกรรมของสมาชิกในองค์กรนั้น ๆ รวมถึงการถ่ายทอดวัฒนธรรมขององค์กรแก่สมาชิกใหม่อีกด้วย

1.6 *การส่งเสริมบรรยากาศและกระบวนการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มของสมาชิกในองค์กร* เพื่อให้สมาชิกได้ทำกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่อง นอกจากจะก่อให้เกิดผลงานที่ดีแล้วยังส่งเสริมความเข้าใจอันดีร่วมกันอีกด้วย

1.7 *การพัฒนาศักยภาพของผู้นำ และสมาชิกองค์กร* ซึ่งต้องมีการพัฒนาอยู่เสมอ โดยการจัดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน รวมถึงการจัดฝึกอบรม อบรมให้แก่สมาชิกและผู้นำ

1.8 *ผลตอบแทนที่สมาชิกได้รับจากกลุ่ม* ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม หรือจิตวิทยา ปัจจัยเหล่านี้จะทำให้สมาชิกและบุคคลต่างๆ สนใจและมีกำลังใจที่จะพัฒนา กลุ่มองค์กรร่วมกันต่อไป

1.9 การสื่อสารระหว่างผู้นำกับสมาชิกองค์กร การสื่อสารมีความสำคัญมาก ช่วยให้เกิดการรับรู้ เข้าใจ และร่วมมือกันมากขึ้น การสื่อสารทำได้หลายรูปแบบ เช่น การจัดประชุมชี้แจงแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และทำข้อสรุปร่วมกัน การแจ้งข่าวสารข้อมูลผ่านหอกระจายข่าว การประชุมแกนนำ การกระจายข้อมูลในกลุ่มย่อย

1.10 การมีกระบวนการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ ทางเลือกการแก้ไขปัญหา และการกำหนดวิธีการแก้ไขปัญหาอย่างชัดเจน รวมถึงคุณภาพในการวิเคราะห์ และกำหนดทิศทางองค์กรที่ถูกต้องจะเป็นส่วนสำคัญต่อความสำเร็จและความเข้มแข็งขององค์กร

1.11 การควบคุมตรวจสอบ ต้องมีการควบคุมตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มีการรับรู้กันอย่างโปร่งใส โดยเฉพาะด้านการเงิน รวมถึงการติดตามประเมินผลการทำงานขององค์กร เพื่อให้ทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมในการสรุปรายงาน สรุปรบทเรียน และนำไปเป็นข้อมูลพัฒนาองค์กรต่อไป

2. ปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับงานขององค์กร ในส่วนของปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับงานขององค์กรเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับภายนอกองค์กร แต่มีส่วนสำคัญต่อการดำเนินงานขององค์กร ปัจจัยดังกล่าวเหล่านี้ เช่น

2.1 เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนา ซึ่งต้องมีทักษะในการส่งเสริมกลุ่มและทำงานด้านความซื่อสัตย์ เสียสละ มีใจรักในการทำงานกับองค์กรจึงจะทำงานร่วมกับกลุ่มได้ดี

2.2 องค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานขององค์กร ควรสนับสนุนอย่างจริงจัง ต่อเนื่อง และมีความยืดหยุ่นในด้านเวลา งบประมาณสูง และเป็นไปตามความเหมาะสมที่สอดคล้องกับความจำเป็นของกลุ่ม

2.3 ปัจจัยด้านสินเชื่อ งบประมาณ และทุนสนับสนุน ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญขององค์กรที่ทำให้การดำเนินงานขององค์กรเป็นไปด้วยดี

2.4 กิจกรรมและการขยายผลขององค์กรสู่ภายนอก หมายถึง กิจกรรมต่างๆ ขององค์กรที่มีความเหมาะสมและได้ดำเนินการไปมากน้อยเพียงใด บังเกิดผลสำเร็จแค่ไหน และขยายผลต่อสังคมชุมชนองค์กรใดที่ไม่มีกิจกรรมหรือไม่มีความเคลื่อนไหว ไม่มีการขยายผลก็เหมือนองค์กรที่หยุดนิ่งและจะเป็นเหตุให้องค์กรล้มเหลวและสลายตัวไปในที่สุด

2.5 ข้อมูลข่าวสาร ในการดำเนินงานขององค์กรการได้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันต่อเหตุการณ์และสอดคล้องกับความต้องการขององค์กรจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการตัดสินใจและความเข้าใจเท่าทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ ของผู้นำและสมาชิก

2.6 วิทยาการแผนใหม่ รวมถึงเทคโนโลยีหรือวิทยาการที่เหมาะสมก็มีผลต่อความสำเร็จในกิจกรรมขององค์กรได้

2.7 องค์กรเครือข่ายต่างๆ ทั้งเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันและเครือข่ายต่างกิจกรรม จะเป็นส่วนเสริมหนุนให้องค์กรมีความเข้มแข็งและผลักดันดำเนินกิจกรรมองค์กรให้บังเกิดผลถาวร

2.8 ชาวบ้านทั่วไป ที่ไม่เข้าร่วมอยู่ในองค์กร แต่จะมีผลต่อการดำรงอยู่ขององค์กร และความเข้มแข็งขององค์กร เพราะเป็นกลุ่มที่เฝ้าดู ติดตาม วิพากษ์ วิจารณ์ และพร้อมที่จะเข้าร่วมและไม่เข้าร่วมงานกับองค์กรได้

2.9 ความสามารถในการต่อรองระหว่างภายนอกกับองค์กรประชาชน คือความสามารถที่องค์กรประชาชนจะสามารถต่อรองในเรื่องความเป็นธรรม ผลประโยชน์และการสนับสนุนกับหน่วยงานองค์กรต่างๆ ทั้งรัฐ เอกชน และนายทุน ภายนอกได้

3 ปัจจัยแวดล้อมทั่วไป ซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมโดยทั่วไป ที่มีผลต่อตัวองค์กรและการดำเนินงานขององค์กรประชาชน ปัจจัยเหล่านี้ ได้แก่

3.1 สภาพชุมชนและสังคม ได้แก่ ขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม การศึกษา อำนาจในท้องถิ่น ปัจจัยเหล่านี้อาจจะเป็นปัจจัยที่เอื้อหรือขัดขวางต่อการก่อเกิดและพัฒนาองค์กรประชาชนได้

3.2 สภาพการเมือง นโยบายรัฐ หากบรรยากาศทางการเมืองโดยทั่วไปของประเทศเอื้ออำนวยต่อการพัฒนาองค์กร และนโยบายรัฐให้การสนับสนุนอย่างจริงจังก็จะมีผลต่อความสำเร็จขององค์กรประชาชน รวมถึงกฎหมายต่างๆ ที่จะมีผลต่อการก่อเกิดการดำเนินงานและการกระจายอำนาจสู่องค์กรประชาชนด้วย

3.3 ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชน หมายถึง ลักษณะ ปริมาณ และเงื่อนไขต่างๆ ซึ่งทรัพยากรจะมีส่วนสำคัญในการดำเนินงานขององค์กร รวมถึงความอยู่รอดของสมาชิกและชุมชน เพราะทรัพยากรธรรมชาติเป็นปัจจัยการผลิตและการดำรงชีวิตของสมาชิกองค์กรทุกคน

3.4 สภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งหมายถึง สภาพทางเศรษฐกิจทั่วไป ของประเทศจนถึงระดับชุมชน ระบบการธนาคาร นโยบายของปีงบประมาณ รวมทั้งระดับของการลงทุนในการผลิตและการบริโภค ปัจจัยเหล่านี้จะมีผลต่อธุรกิจหรือการดำเนินงานขององค์กร รวมถึงชีวิตความเป็นอยู่ของสมาชิกองค์กร

3.5 อิทธิพลของต่างประเทศ เป็นปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลกระทบต่อการทำงานขององค์กร เช่น นโยบายของต่างประเทศ การขึ้นลงของค่าเงิน การลงทุนของบริษัทข้ามชาติ และการแข่งขันทางธุรกิจต่างประเทศ ตลอดจนเหตุการณ์เกี่ยวกับการเมืองระหว่างประเทศ

และข้อตกลง มติต่างๆ กับต่างประเทศ ปัจจัยเหล่านี้นอกจากจะมีผลกระทบต่อประเทศแล้วยังมีผลต่อระดับรากหญ้าคือระดับกลุ่มและชุมชนอีกด้วย

3.6 สภาพทางภูมิศาสตร์ การติดต่อการคมนาคม สภาพพื้นที่มีลักษณะเป็นอย่างไร มีความสะดวกและเอื้ออำนวยต่อองค์กรประชาชน และวิถีชีวิตของสมาชิกมากน้อยแค่ไหน ในบางกรณีสภาพภูมิศาสตร์ที่ไม่เอื้ออำนวยได้ก่อให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในการก่อเกิดพัฒนาองค์กรประชาชนด้วยเช่นเดียวกัน

3. การดำเนินงานกลุ่ม

แนวคิดเกี่ยวกับดำเนินงานกลุ่มที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม ซึ่งมีรายละเอียดพอสรุปได้ดังนี้

ณัฐพันธ์ เจริญนันท อ่างใน ฉิรพุทธิ คานทอง (2545 : 15) กล่าวว่า การปฏิบัติการ การดำเนินการ หรือการดำเนินงาน (operations) หมายถึง กระบวนการในการสร้างคุณค่า (Create Value) ให้แก่ปัจจัยนำเข้า (inputs) ให้เป็นผลลัพธ์ (outputs) ที่มีราคาซึ่งถือได้ว่าเป็นวัตถุประสงค์หลักขององค์กร ในการที่จะผลิตและพัฒนาสินค้าและบริการออกสู่ตลาดและถึงมือผู้บริโภค กล่าวโดยสรุปการดำเนินงานเป็นกระบวนการเพิ่มมูลค่า (adding value) ให้แก่วัตถุดิบ (raw material) และปัจจัยนำเข้า เพื่อแปรรูปให้เป็นผลลัพธ์ สามารถกล่าวได้ว่าเป้าหมายหลักของการจัดการด้านดำเนินงาน คือ การเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต หรือการเพิ่มผลิตภาพ (productivity) และการปรับปรุงคุณภาพ ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (competitiveness) และความพอใจของลูกค้า (customer satisfaction)

พจน์ ชุมศรี และพรชุติย์ นิลวิเศษ (2546 : 172-173) ได้อธิบายถึง การดำเนินงานกลุ่มว่า เมื่อเกษตรกรได้รวมตัวกันโดยสมัครใจเพื่อการเรียนรู้ หรือเพื่อดำเนินกิจกรรม ถ้าต้องการให้กลุ่มดำเนินการได้ดี และสามารถคงสภาพอยู่ได้ ควรกระตุ้นให้สมาชิกดำเนินการในเรื่องเหล่านี้ ได้แก่ 1) การกำหนดวัตถุประสงค์ 2) การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ 3) การวางแผนกลุ่ม 4) การดำเนินงานตามแผน 5) การพัฒนาผู้นำและสมาชิกให้มีจิตสำนึกในการทำงานร่วมกัน 6) การประเมินผล และ 7) การขยายผล

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2543 : 280-281) ได้กล่าวถึงขั้นตอนการดำเนินงานกลุ่มว่า เมื่อกลุ่มกำเนิดขึ้นมาแล้วจะทำอย่างไรกลุ่มจะยังคงเป็นอยู่อย่างมีความหมาย คือ สมาชิกกลุ่มยังมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และทุกคนในกลุ่มยังคงทำกิจกรรมมุ่งสู่วัตถุประสงค์ของกลุ่มได้

อย่างมีประสิทธิภาพ และทุกคนพอใจในการร่วมทำงาน องค์กรประกอบในการดำเนินงานกลุ่มประกอบด้วย

1. กำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม
2. ข้อตกลงร่วม หรือกฎระเบียบ

2.1 ข้อตกลงจะอยู่กันอย่างไร คือ แต่ละคนจะทำหน้าที่อะไรบ้าง ใครควรจะเป็นผู้นำ ใครจะเป็นผู้ตาม มีกติกาอะไรบ้างที่จะทำให้มีการอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มนั้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย

2.2 กฎระเบียบ คือ สิ่งที่กำหนดขึ้นเพื่อให้กลุ่มยึดถือปฏิบัติในสถานการณ์ต่างๆ โดยจะบอกไว้อย่างชัดเจนว่าในสถานการณ์นั้นๆ แต่ละคนในกลุ่มควรปฏิบัติอย่างไร ทั้งยังกำหนดไว้ด้วยว่าบุคคลใดเว้นหรือละเมิดจะเป็นอย่างไร

3. การวางแผน คือ การวางรูปแบบภาระที่จะต้องการให้เกิดขึ้นในอนาคต ด้วยการกำหนดแนวทางในการปฏิบัติงานที่ดีที่สุดไว้ล่วงหน้า และเชื่อว่าจะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการได้

4. การดำเนินงานตามแบบ เช่น การประชุม การถ่ายทอดความรู้ การรับรู้ การบันทึก และการจัดทำบัญชี

5. การพัฒนาผู้นำและสมาชิกให้มีจิตสำนึกในการทำงานร่วมกัน

6. การประเมินผล โดยกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม

7. การขยายผล เมื่อดำเนินการเสร็จแล้วต้องขยายผลในด้าน

7.1 รับสมาชิกเพิ่ม

7.2 ขยายกิจกรรมเพิ่ม

7.3 การต้องมีผู้แทนของกลุ่มในแนวตั้ง เช่น สมาคม ชมรม

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 17-24) ได้สรุปการดำเนินงานกลุ่มไว้ว่า เป็นกิจกรรมขั้นที่สำคัญทำให้กลุ่มมีชีวิต เป็นสิ่งที่สมาชิกจะพบปะช่วยเหลือแลกเปลี่ยนกัน การทำกิจกรรมกลุ่มมี 2 ลักษณะ ดังนี้ ลักษณะแรก เป็นกิจกรรมที่สมาชิกร่วมกันทำโดยตลอดในลักษณะเป็นงานรวมของกลุ่ม ลักษณะที่สอง เป็นกิจกรรมที่สมาชิกแยกกันทำ แต่มีการรวมกลุ่มในเรื่องการจัดการบางอย่าง หรือมีข้อตกลงบางอย่างร่วมกัน ซึ่งจะมีลักษณะเป็นกิจกรรมอาชีพของสมาชิก ดังนั้น การดำเนินงานกลุ่ม คือ สิ่งสำคัญที่ทุกคนในกลุ่มต้องร่วมกันดำเนินการทำกิจกรรมกลุ่ม ซึ่งมีกระบวนการ 7 ขั้นตอนย่อย ได้แก่ การกำหนดวัตถุประสงค์ การวางแผนกิจกรรม การกำหนดบทบาทและหน้าที่ การพัฒนาผู้นำ การสร้างข้อตกลงและระเบียบกลุ่ม การดำเนินกิจกรรม และการประเมินผลงาน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม

พจน์ ชุมศรี และพรชุลี นิลวิเศษ (2546 : 173) ได้กล่าวถึงการกำหนดวัตถุประสงค์ไว้ว่า วัตถุประสงค์ควรเป็นเรื่องเดียวกันกับแนวทางหลักๆ ของกลุ่ม ซึ่งเป็นสิ่งที่สมาชิกกลุ่มต้องการให้กลุ่มดำเนินงานในเรื่องนั้นๆ หรือในทิศทางนั้นๆ วัตถุประสงค์ที่ดีสามารถพบทวนหรือประเมินผลได้ตลอดเวลา รวมทั้งสามารถเบี่ยงเบนปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ หากเป็นความต้องการร่วมกันของสมาชิก

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 17 - 18) ได้กล่าวถึงการกำหนดวัตถุประสงค์ไว้ว่า วัตถุประสงค์เป็นคำที่ใช้แสดงถึงจุดหมายความต้องการว่าต้องการให้เกิดขึ้นหรือไม่ ต้องการให้เกิดอะไรขึ้น ดังนั้น วัตถุประสงค์ที่จะดำเนินกิจกรรมหรือดำเนินโครงการ คือ เครื่องชี้วัดหรือเป็นเครื่องบอกทิศทางของกิจกรรมที่ดำเนินการว่าจะต้องทำอะไร เพื่อให้เกิดอะไรหรือไม่ให้เกิดอะไรขึ้น โดยทั่วไปวัตถุประสงค์ที่ดีจะต้องตอบคำถามอย่างน้อย 2 อย่าง คือ เพื่อให้เกิดอะไรขึ้น กับสิ่งที่จะต้องการให้เกิดขึ้นเป็นปริมาณเท่าใด

ธิดารัตน์ ดิยะจามร (2545 : 233 - 234) ได้กล่าวถึงการกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่มไว้ว่า สมาชิกกลุ่มจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ร่วมที่สามารถตอบสนองปัญหาและความต้องการของสมาชิกส่วนใหญ่ได้ การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่มให้ชัดเจน เป็นไปในทิศทางที่สมาชิกส่วนใหญ่ยอมรับตั้งแต่เริ่มต้นจะส่งผลดีต่อการบริหารงานกลุ่ม เพื่อให้ได้วัตถุประสงค์ที่ครอบคลุมปัญหาของสมาชิกส่วนใหญ่และสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง สมาชิกทุกคนจึงควรมีส่วนร่วมในการกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ลักษณะของวัตถุประสงค์กลุ่มที่ดี มีลักษณะดังนี้

- 1) ชัดเจนในตัวเองและเป็นรูปธรรม
- 2) สามารถวัดผลได้
- 3) ตอบสนองความต้องการของสมาชิกส่วนใหญ่
- 4) สอดคล้องกับศักยภาพของกลุ่มที่จะสามารถนำไปปฏิบัติได้

2. การวางแผนกิจกรรม

พจน์ ชุมศรี และพรชุลี นิลวิเศษ (2546 : 173) ได้สรุปการวางแผนกลุ่มไว้ดังนี้ แผนกลุ่ม คือ การเรียบเรียงความคิดและการตัดสินใจ โดยการมีส่วนร่วมของทุกๆ คนให้ปรากฏเป็นรูปธรรม สามารถรู้ล่วงหน้าว่าทุกๆ คนที่รวมกันเป็นกลุ่มจะทำอะไร ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว การจัดทำแผนกลุ่มควรจัดทำอย่างง่าย แต่ควรเน้นให้สมาชิกทุกคนมีโอกาสกำหนดแผนการดำเนินงานของกลุ่มตน แผนที่ดีควรเป็นเรื่องที่สมาชิกทุกคนเห็นด้วยว่าจะทำอะไร ทำอย่างไร ทำเมื่อไร ทำที่ไหน และทำโดยใคร แผนกลุ่มที่ดีควรเขียนให้ชัดเจน

จิราวัฒน์ คิยะจามร (2545 : 238 - 241) ได้กล่าวถึง ประเภทและขั้นตอนการจัดทำแผนของกลุ่มไว้ว่า การวางแผนแบบมีส่วนร่วมเป็นการวางแผนร่วมกับประชาชน แผนที่เกิดจากกระบวนการดังกล่าวแบ่งออกได้ 3 ประเภทหลัก คือ แผนการผลิต แผนกิจกรรมของกลุ่ม แผนสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่ม ผู้ที่ควรมีส่วนร่วมในการวางแผนประกอบด้วย ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทุกคน ตัวแทนจากองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น และตัวแทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดของแผนแต่ละประเภท ดังนี้

1. แผนการผลิต ขั้นตอนการจัดทำแผนสรุปได้ดังนี้

1.1 ตำรวจแผนการผลิตของสมาชิกแต่ละคน ตำรวจว่าแต่ละครอบครัวมีกำลังการผลิตมากน้อยเพียงใด และประมวลสิ่งที่สมาชิกต้องการเพื่อนำไปใช้ในการผลิต

1.2 ทำแผนการผลิตกลุ่ม กลุ่มรวบรวมแผนการผลิตรายบุคคลสรุปเป็นแผนการผลิตของกลุ่ม หรือเรียกว่า “แผนตั้งรับ” นอกจากนั้นกลุ่มยังต้องทำ “แผนเชิงรุก” ด้วยการใช้วัตถุประสงค์ของกลุ่ม เป็นพื้นฐานในการกำหนดว่ากลุ่มควรมีกิจกรรมอะไรบ้างที่ทำให้กลุ่มบรรลุวัตถุประสงค์แต่ละข้อ

2. แผนกิจกรรมของกลุ่ม กลุ่มผลิตส่วนใหญ่ก็มีแผนงานที่คล้ายกันอยู่ 5 แผนงาน คือ (1) แผนงานด้านการผลิต (2) แผนงานด้านฝึกอบรม (3) แผนงานด้านการตลาด (4) แผนงานปัจจัยการผลิต (5) แผนงานด้านเงินทุน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของกลุ่มที่ตั้งไว้ การจัดทำแผนกลุ่มไม่ควรมุ่งเน้นเพื่อใช้แผนไปขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานแต่เพียงอย่างเดียว ต้องเน้นให้เกษตรกรระดมการสนับสนุนจากแหล่งเงินทุนที่เป็นไปได้

3. แผนสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่ม นอกจากแผนดังกล่าวควรมีการจัดทำแผนสนับสนุนด้วย ในส่วนของงบประมาณนอกจากของหน่วยงานนั้น จังหวัดอาจจัดประชุมคณะทำงานร่วมกับตัวแทนกลุ่ม เพื่อพิจารณาสนับสนุนแผนงานกลุ่มและจัดทำแผนสนับสนุน

3. การกำหนดบทบาทหน้าที่

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 19) กล่าวว่า การจัดสรรบทบาทหน้าที่ในกลุ่มขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจกรรมกลุ่มที่จะดำเนินการ โดยอาจแยกลักษณะของกิจกรรมใหญ่ๆ ได้ 2 ประการ คือ กิจกรรมเกี่ยวกับสวัสดิการ และกิจกรรมเกี่ยวกับอาชีพ โครงสร้างของกลุ่มขึ้นอยู่กับสภาพของแต่ละกลุ่มและท้องถิ่น สิ่งที่ดีควรระวังและตระหนักในการกำหนดบทบาทและหน้าที่ ดังนี้

- ตั้งตำแหน่งต่างๆ เท่าที่จำเป็นในการดำเนินงาน
- ให้สมาชิกเป็นผู้เลือก
- มีการเขียนหรือบันทึกหน้าที่ ใครทำอะไร

- กำหนดบทบาทหน้าที่แบบค่อยเป็นค่อยไปเท่าที่จำเป็น เมื่อมีความจำเป็นต้องมีตำแหน่งเพิ่มขึ้นจึงค่อยกำหนดเพิ่มขึ้นตามสภาพการณ์ของกลุ่ม

- ไม่ควรมีโครงสร้างที่ซับซ้อนในระยะเริ่มต้น

ธิดารัตน์ ดิยะจามร (2545 : 2385 - 236) ได้กล่าวถึงการจัดโครงสร้างกลุ่มว่า วิธีการก็นำวัตถุประสงค์กลุ่มที่ร่วมกันกำหนดไว้ในตอนแรกมาใช้เป็นพื้นฐานในการออกแบบโครงสร้างการบริหารงานกลุ่ม ว่าควรจะแบ่งงานออกเป็นกี่ฝ่าย แต่ละฝ่ายควรมีหน้าที่อะไรบ้าง ภายใต้ปริมาณงานที่กำหนดไว้ในแต่ละฝ่าย ควรมีผู้รับผิดชอบกี่คน การออกแบบโครงสร้างกลุ่ม และการจัดการคนเข้ารับผิดชอบในแต่ละงานต้องให้คนในกลุ่มร่วมกันกำหนดเอง ไม่ควรนำโครงสร้างสำเร็จรูปจากกลุ่มอื่นมาใช้กับกลุ่ม เพราะจะไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ของกลุ่ม ทำให้การทำงานของกลุ่มไม่บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ข้อควรพิจารณาในการจัดโครงสร้างของกลุ่ม

1. การแบ่งฝ่ายงานต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกลุ่ม

2. การจัดการคนเข้ารับผิดชอบแต่ละงาน ควรพิจารณาจากประเด็นดังต่อไปนี้

2.1 ความสมัครใจและความพร้อมที่จะเสียสละ

2.2 มีประสบการณ์ในการทำงานที่จะมอบหมายแล้วส่วนหนึ่ง

2.3 เป็นที่ยอมรับของสมาชิกส่วนใหญ่

2.4 ถ้าเป็นชุมชนขนาดใหญ่ หรือมีเครือข่ายหลายหมู่บ้าน ควรมีตัวแทนแต่

ละพื้นที่เข้าเป็นคณะกรรมการ

2.5 ผสมผสานความหลากหลายของเพศและวัยในหมู่กรรมการ

2.6 มีบุคคลนอกกลุ่มที่กลุ่มให้การยอมรับและตัวแทนจากเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น

ร่วมเป็นที่ปรึกษา หากกลุ่มมีการดำเนินธุรกิจเต็มรูปแบบ ควรมีตัวแทนจากภาคเอกชนในพื้นที่ช่วยเป็นที่ปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ

3. การเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการเมื่อหมดวาระ ซึ่งไม่ควรเปลี่ยนทั้งคณะ ควรมีระเบียบให้คณะกรรมการชุดเดิมอยู่ต่อ เพื่อช่วยสอนงานคณะกรรมการชุดใหม่และเพื่อความต่อเนื่องของงาน

4. การพัฒนาผู้นำ

พจน์ ชุมศรี และพรชุลี นิลวิเศษ (2546 : 174) ได้กล่าวถึงการพัฒนาผู้นำไว้ว่า การพัฒนาผู้นำและสมาชิกนั้น สมาชิกจะสามารถทำงานด้วยดีหากได้มีการพูดคุยและสร้างความเข้าใจในเรื่องการทำงานแบบมีส่วนร่วม ความสามัคคี เห็นประโยชน์ของเพื่อนบ้านของสมาชิกกลุ่ม ความเสียสละ ไม่เห็นแก่ตัว รวมทั้งการทำงานแบบช่วยตนเอง เชื่อมมั่นในพลังกลุ่ม พลังชาวบ้านที่จะฟันฝ่าอุปสรรคที่ขวางกั้นการพัฒนาหมู่บ้านได้ แลพูดคุยถึงความมีคุณธรรม การ

ละออบามุข เสียดสะ ขัน อดออม และสามัคคี นอกจากนั้นควรให้ดูแบบอย่างที่ดี ให้การอบรม บ่มนิสัยในเรื่องที่ดี เพื่อเปลี่ยนเจตคติและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในทางสร้างสรรค์ โดยการดู แบบอย่างการปฏิบัติงานงานที่มีอุดมการณ์ การไปดูกลุ่มหรือหมู่บ้านที่มีการพัฒนาจิตสำนึกที่ดี เป็นแบบอย่างได้ ให้เกษตรกรหรือผู้นำเกษตรกรที่เสียดสะทำงานเพื่อส่วนรวม เป็นตัวอย่างที่ดีมา บอกเล่าในการปฏิบัติงาน สำหรับเทคนิคในการพัฒนาผู้นำ เช่น เทคนิคการประชุม เทคนิคการ นำอภิปราย พุคคยให้ชาวบ้านมีส่วนร่วม ฝึกพัฒนาบุคลิกภาพในเรื่องความเสียดสะ ความซื่อสัตย์ ยุติธรรม ความขัน อดทน เป็นต้น

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2544 : 289) กล่าวว่า การพัฒนาผู้นำควร กระทำใน 2 ลักษณะ คือ การขยายจำนวนผู้นำ และการเสริมคุณภาพผู้นำ จะทำให้ปริมาณของ ผู้นำกระจายตัวออกไป ไม่เป็นภาระของคนใดคนหนึ่ง การสร้างผู้นำใหม่จะเป็นการเสริมการสืบ งานต่อของกลุ่ม

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 20) สรุปว่า วิธีการพัฒนาผู้นำให้มีความรู้ ความสามารถในการบริหารกิจกรรม คือ เมื่อมีการเลือกตั้งกรรมการกลุ่มแล้ว ควรค้นหาให้พบว่ กรรมการแต่ละคนนั้นมีจุดเด่น จุดอ่อนอะไรบ้างที่เขาารู้แล้ว และยังไม่รู้ตามหลักการของภาวะผู้นำ นำข้อมูลมาจัดทำโครงการพัฒนาผู้นำ เช่น การอบรม การศึกษาดูงาน และกรมส่งเสริม การเกษตร (2545 : 6) ได้สรุปการพัฒนาผู้นำและสมาชิกว่า ในการทำงานกับกลุ่ม ผู้นำหรือ สมาชิกเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ จำเป็นต้องได้รับการพัฒนาควบคู่กันไป เพื่อให้มีจิตสำนึกใน การทำงานร่วมกัน ปลูกฝังอุดมการณ์การทำงานแบบช่วยเหลือตนเอง และการช่วยเหลือซึ่งกันและ กัน ความเชื่อมั่นในพลังกลุ่ม ไม่หวังพึ่งแต่รัฐบาลหรือหวังพึ่งคนอื่นเพียงอย่างเดียว โดยวิธีการ ต่างๆ เช่น

- การจัดให้มีการประชุมพบปะกันบ่อยๆ ทั้งกลุ่มย่อยและกลุ่มใหญ่
- การนำไปทัศนศึกษาดูงานกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ
- การพัฒนาให้สมาชิกกล้าพูด กล้าแสดงความคิดเห็น เพื่อให้มีผู้นำที่สามารถ ทดแทนกันได้ และฝึกฝนให้เป็นผู้นำที่มีความสามารถเฉพาะด้านให้มีจำนวนมากขึ้น
- เชิญวิทยากรมาบรรยายให้ความรู้แก่สมาชิกในโอกาสต่างๆ
- ฝึกให้ผู้นำมีความรู้ความสามารถในเรื่องเทคนิคการนำประชุม พัฒนาบุคลิกภาพ ที่ดีในเรื่องความเสียดสะ ความซื่อสัตย์

5. การสร้างข้อตกลงและระเบียบของกลุ่ม

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 21) ได้สรุปการสร้างข้อตกลงและระเบียบของ กลุ่มไว้ว่า เพื่อให้ทุกคนในกลุ่มมีข้อตกลงที่ชัดเจนและปฏิบัติร่วมกัน คือ เมื่อเห็นว่ากลุ่มมีการวาง

แผนการทำกิจกรรมและจัดสรรบทบาทหน้าที่แล้ว กลุ่มจะมีข้อตกลงในเรื่องต่างๆ ทั้งนี้สมาชิกทุกคนจะต้องเป็นผู้กำหนดข้อตกลงหรือระเบียบนั้น และต้องปฏิบัติตาม ควรกำหนดในที่ประชุมของสมาชิกทั้งหมด ข้อตกลงหรือระเบียบนั้นจะต้องปฏิบัติได้ เป็นที่ยอมรับของสมาชิกเสียงส่วนมาก ต้องใช้บันทึกเป็นหลักฐานสามารถอ้างอิงยืนยันได้ ข้อตกลงและระเบียบสามารถเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมและลดลงได้ ควรให้สมาชิกสร้างข้อตกลงกันเอง และกรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 5) ยังได้สรุปการกำหนดข้อบังคับหรือระเบียบกลุ่มไว้ ดังนี้

- เป็นกติการ่วมกันว่าสมาชิกที่มาอยู่ร่วมกันในกลุ่มจะร่วมกันทำอะไร
- บทบาทหน้าที่ของแต่ละคนมีอะไรบ้าง
- ผลตอบแทนที่แต่ละคนควรได้รับหรือไม่อย่างไร
- มีบทลงโทษผู้ที่ฝ่าฝืนกติกาหรือไม่
- ทุกคนในกลุ่มจะต้องมีส่วนร่วมในการกำหนด

ธิดารัตน์ ดิยะจามร (2545 : 237) ได้กล่าวถึงการสร้างกฎระเบียบกลุ่มไว้ว่า การจัดทำระเบียบไม่ใช่สิ่งที่ทุกคนนอกกลุ่มจะเป็นผู้กำหนด หรือเป็นเรื่องของคณะกรรมการกลุ่มเท่านั้น คณะกรรมการอาจเป็นผู้ร่างระเบียบ แต่ก่อนที่จะนำมาใช้สมาชิกจะต้องเข้ามีส่วนร่วมกลั่นกรอง และให้การยอมรับในที่ประชุม โดยทั่วไปกฎระเบียบที่สำคัญๆ ที่กลุ่มควรมีสรุปได้ ดังนี้

1. การเป็นสมาชิก ประกอบด้วย คุณสมบัติของสมาชิก เงื่อนไขการเข้าเป็นสมาชิก บทบาทหน้าที่และบทลงโทษหากไม่ปฏิบัติตามบทบาท และการพ้นจากสมาชิกภาพ
2. คณะกรรมการ ประกอบด้วย คุณสมบัติของคณะกรรมการ วาระการดำรงตำแหน่ง วิธีการได้มาซึ่งกรรมการ บทบาทหน้าที่และบทลงโทษหากไม่ปฏิบัติตามบทบาท การพ้นจากการเป็นคณะกรรมการ และค่าตอบแทน
3. การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ประกอบด้วย การประชุมกลุ่ม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม สิทธิประโยชน์ที่พึงได้รับ และระเบียบสำหรับการดำเนินกิจกรรมแต่ละกิจกรรม
4. การบริหารการเงิน ประกอบด้วย การระดมหุ้น การจัดทำบัญชี ระบบการรับ-จ่ายเงิน การควบคุมและตรวจสอบ การรายงานทางการเงิน และการจัดสรรผลกำไร

6. การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 22) กล่าวว่า การดำเนินกิจกรรมเป็นการดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในการวางแผนกิจกรรม ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ทุกคนต้องปฏิบัติตามบทบาทหน้าที่ที่รับผิดชอบ สิ่งสำคัญจะต้องมีการติดตาม ควบคุม กำกับ ให้เป็นไปตามแผนงาน และกรมส่งเสริมการเกษตร (2540 ก : 15 - 16) ระบุว่า การดำเนินกิจกรรมกลุ่มเป็นการเปิดโอกาส

ให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่ม ซึ่งเป็นการพัฒนาคุณภาพของสมาชิกและกลุ่มกิจกรรมกลุ่มประกอบด้วย การประชุม การให้ความรู้ การแก้ปัญหา การดำเนินธุรกิจ และการจัดทำบัญชี ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การประชุม

ธิดารัตน์ ดิยะจามร (2545 : 241) ได้กล่าวถึงความสำคัญของการประชุมว่าการประชุมกลุ่มไม่ได้มุ่งหวังเพื่อให้ได้ข้อสรุปตามประเด็นที่กำหนดไว้เท่านั้น แต่มีความสำคัญต่อการพัฒนากลุ่ม ดังนี้

1) พัฒนาค้น การประชุมที่ดีเป็นการให้โอกาสคนฝึกสื่อการเรียนรู้ความคิดของคนอื่น ฝึกการแก้ปัญหา การถ่ายทอดข้อมูลซึ่งกันและกัน ดังนั้นเวทีการประชุมควรมีบรรยากาศให้ผู้เข้าร่วมประชุมยินดี และสบายใจกับการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ

2) ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ ความคิดที่จะเกิดขึ้นในการประชุมที่ดำเนินการอย่างถูกวิธี การแก้ไขปัญหาก็หรือการแสวงหาช่องทางใหม่ๆ มักจะเกิดขึ้นในที่ประชุมที่มีการประชุมเชิงสร้างสรรค์

3) สร้างทีม การประชุมที่ดีจะทำให้เกิดปฏิสัมพันธ์สูงในบรรยากาศที่ดี จะทำให้เกิดความเหนียวแน่นและความเป็นเอกภาพในทีมได้เป็นอย่างดี

4) ปรับความคิด การประชุมที่ดีจะเป็นเครื่องมือในการปรับความคิดของคนส่วนใหญ่ให้อยู่ในแนวเดียวกันได้อย่างดีในประเด็นต่างๆ

5) การแก้ไขปัญหาาร่วมกัน ในที่ประชุมย่อมมีคนที่มีพื้นฐานแตกต่างกัน ย่อมช่วยในการค้นหาปัญหาขององค์กรได้ชัดเจนขึ้น การหาทางเลือดในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจจะทำได้ดีกว่าคนๆ เดียว

2. การให้ความรู้

กรมส่งเสริมการเกษตร (2540 ข : 10) กล่าวว่า กิจกรรมกลุ่มเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเสริมสร้างความรู้ความสามารถของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มนั้น วิธีการสร้างความรู้ความสามารถทำได้ 3 วิธี คือ

1) การสนับสนุนการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มเดียวกัน ดำเนินการได้โดยการจัดให้มีการประชุมพบปะกัน

2) สนับสนุนการเรียนรู้เทคโนโลยีนอกกลุ่ม โดยการจัดให้มีการดูงานและทัศนศึกษา หลังการทัศนศึกษาดูงานแต่ละครั้งสมาชิกกลุ่มควรมีการประชุมหารือ เพื่อร่วมกันประเมินความรู้ที่ได้รับว่าเพียงพอต่อการนำไปใช้ประโยชน์หรือยัง

3) หากมีความจำเป็นต้องเสริมสร้างความรู้เพิ่มเติม ก็จัดหาวิทยากรหรือผู้ทรงคุณวุฒิเฉพาะด้านมาให้ความรู้เพิ่มเติม

3. การแก้ปัญหา

ปารีชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2544 : 288 - 299) ได้อธิบายถึงสิ่งที่ทำให้กลุ่มประสบปัญหา ได้แก่ การแบ่งปันผลประโยชน์ที่ขาดความเป็นธรรม การไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่ม การเล่นพรรคเล่นพวก ขาดความยุติธรรม ข่าวดูไม่ดี ไม่มีการสื่อสารที่ดี ขาดการประเมินผลงานร่วมกันของสมาชิก การจัดการมาดี ฯลฯ เมื่อพบว่ากลุ่มประสบปัญหา กลุ่มต้องวิเคราะห์หาสาเหตุที่แท้จริง หากกลุ่มสามารถวิเคราะห์หาสาเหตุโดยการประเมินผลร่วมกันของสมาชิกแล้วหาทางแก้ไข กลุ่มก็จะสามารถขยายผลต่อไปได้ แต่หากไม่มีวิเคราะห์หาสาเหตุหาแนวทางแก้ไข กลุ่มอาจอยู่หนึ่งไม่มีการดำเนินกิจกรรม

4. การดำเนินธุรกิจ

ธิดารัตน์ ดิยะจามร (2545 : 251 - 260) กล่าวถึงการดำเนินธุรกิจว่า ปัจจุบันกลุ่มส่วนใหญ่ไม่ได้รวมตัวกันเพื่อวัตถุประสงค์ทางสังคมแต่เพียงอย่างเดียวเหมือนในอดีต แต่มีวัตถุประสงค์ทางเศรษฐกิจเป็นหลัก ด้วยเหตุนี้เกือบทุกกลุ่มจึงมีการดำเนินธุรกิจที่หลากหลายรูปแบบ ซึ่งการดำเนินธุรกิจมีส่วนประกอบสำคัญ 2 ส่วน คือ การจัดทำแผนธุรกิจ และการจัดสรรผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1) การจัดทำแผนธุรกิจ ประกอบด้วย 1) บทสรุป 2) ประวัติโดยย่อของกลุ่ม 3) การวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม 4) วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ 5) แผนการตลาด 6) แผนการจัดการและแผนกำลังคน 7) แผนการดำเนินงาน 8) แผนฉุกเฉิน และ 9) การควบคุมและประเมินผลการตลาด

2) การจัดสรรกำไรจากการดำเนินธุรกิจ กำไรสามารถนำมาจัดสรรให้กับ 4 กลุ่มใหญ่ คือ สมาชิก คณะกรรมการ กลุ่ม ชุมชนและสังคม โดยมีข้อพิจารณาในการจัดสรรผลกำไร ดังนี้คือ แต่ละกลุ่มไม่มีสูตรตายตัว ไม่จำเป็นต้องเท่ากันทุกปีขึ้นอยู่กับสถานการณ์ และหากผลการดำเนินธุรกิจคืออาจจัดสรรผลกำไรมากกว่าปีละครั้ง การจัดสรรกำไรอาจทำได้หลายรูปแบบ ทั้งลักษณะที่เป็นตัวเงินหรือไม่ก็ได้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละกลุ่ม

5. การทำบัญชี

ปารีชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2544 : 288 - 299) ได้อธิบายถึงหลักการทำบัญชีที่ดีว่า กลุ่มควรพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้ คือ ระบบการเงิน การบัญชี (หากมี) เป็นอย่างไร ก่อให้เกิดช่องโหว่ได้หรือไม่ ใครถือเงินได้มากเท่าไร ใครเซ็นเงิน ใครทำบัญชี ความรู้

ความสามารถ ความซื่อสัตย์ ความเป็นระเบียบมีมากน้อยเพียงใด สมาชิกเกิดความระแวงหรือไม่ มีหนี้สินค้ำมากน้อยเพียงใด มีการเอาเงินกลุ่มไปใช้ส่วนตัวหรือไม่ เพราะเหตุใด จะแก้ไขอย่างไร การดำเนินกิจกรรมกลุ่มที่ดีควรมีลักษณะดังนี้ (กรมส่งเสริมการเกษตร 2540 ก : 16) คือ ดึงดูดความสนใจของสมาชิก สนองความต้องการของสมาชิก มีการเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่อง ไม่เป็นภาระต่องานส่วนตัวของสมาชิก และกิจกรรมทุกอย่างความให้สมาชิกมีส่วนร่วมมากที่สุด

ธิดารัตน์ ดิยะจามร (2545 : 241) กล่าวว่า การดำเนินกิจกรรมกลุ่มมีประเด็นที่ควรพิจารณานอกจากการประชุมกลุ่มแล้ว การจัดสรรทรัพยากรเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ได้แก่ บุคลากร เงินทุน วัสดุและอุปกรณ์ อาคาร ที่ดิน เป็นต้น ซึ่งมีความสำคัญต่อแผนงานที่วางไว้ และสำคัญต่อการดำเนินงานตามแผน

7. การประเมินผล

พจน์ ชุมศรี และพรชุลี นิลวิเศษ (2546 : 173) ได้สรุปว่า การประเมินผลควรใช้หลักการประเมินแบบมีส่วนร่วม คือ เปิดโอกาสให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการแสดงความรู้สึกที่จะปรับปรุงกลุ่มและปรับปรุงงานของตน เพื่อที่จะได้แสดงออกถึงความเป็นเจ้าของ และควรประเมินอย่างง่าย เช่น ความคิดเห็น ความรู้สึก เพื่อทบทวนการปฏิบัติงานและใช้ปรับปรุงการปฏิบัติงานให้ดียิ่งขึ้น กลุ่มสามารถใช้การพูดคุยระหว่างกันในเรื่องผลการของกลุ่มว่ามีจุดเด่น จุดด้อยอย่างไร เช่น พูดคุยในระหว่างการปฏิบัติงาน การพูดคุยหลังเลิกงาน หรือพูดคุยหลังเสร็จกิจกรรม ผลการประเมินควรมีข้อสรุปที่สมาชิกทุกคนมีส่วนรับทราบ และอาจมีการบันทึกนำไปปฏิบัติต่อไป

กรมส่งเสริมการเกษตร (2545 : 22) สรุปว่า การประเมินผล หมายถึง การรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผลของการนำไปปฏิบัติ เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับแผนงานที่วางไว้ หรือผลที่คาดว่าจะได้รับตามกำหนดไว้เพียงใด หรือเพื่อหาสาเหตุข้อบกพร่องไปแก้ไขปรับปรุงโครงการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในอนาคต ประเภทของการประเมินผลซึ่งแบ่งตามระยะเวลาได้ 3 ระยะ คือ

1) การประเมินผลก่อนการดำเนินงาน เป็นการวิเคราะห์กิจกรรมหรือโครงการที่จะดำเนินงานนั้นเหมาะสมหรือ สอดคล้องกับปัญหาหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นหรือไม่เพียงใด

2) การประเมินผลขณะดำเนินการ เป็นการประเมินผลวิธีดำเนินงานว่าได้กระทำตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ มีปัญหาอุปสรรคอะไร เพื่อประโยชน์ในการหาทางแก้ไขปรับปรุงวิธีการดำเนินการต่อไป

3) การประเมินผลหลังการปฏิบัติงาน เป็นการประเมินว่าผลงานที่ทำไปแล้วสำเร็จตามเป้าหมายหรือตามวัตถุประสงค์หรือไม่ เพราะเหตุใด อาจดำเนินการทันทีเมื่อเสร็จสิ้นโครงการ หรือบางโครงการอาจจะต้องรออีกระยะหนึ่งก็อาจเป็นได้

ริคาร์ตน์ ดิยะจามร (2545 : 249) ได้กล่าวถึง การติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มว่า การติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มประกอบด้วย 3 ส่วนที่สำคัญ คือ การติดตาม การตรวจสอบ การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่ม และการประเมินผลบุคคลภายนอก ดังนี้

1. การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานของกลุ่ม หมายถึง ระบบเฝ้าระวัง เพื่อให้งานเป็นไปตามแผนมากที่สุด ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าที่สุด เพื่อให้แน่ใจว่าปัจจัยต่างๆ เตรียมพร้อมตามเวลา ได้แก่ การทำงานทุกขั้นตอนตามแผน การปรับแผนตามสถานการณ์ สมาชิกรู้ความเคลื่อนไหวทุกระยะ รู้ปัญหาอุปสรรคแก้ไขได้ทันเวลา ผู้ตรวจสอบเป็นคนที่กลุ่มคัดเลือก อาจเป็นคนในกลุ่มหรือนอกกลุ่มก็ได้ แต่เป็นคนที่สมาชิกส่วนใหญ่ยอมรับ ถึงสำคัญกลุ่มต้องกำหนดให้ชัดเจนว่าต้องการติดตามอะไรบ้าง อย่างไร กับใคร และเมื่อไร เครื่องมือสำคัญในการติดตามงาน คือ การประชุมกลุ่มไม่ว่าจะเป็นการประชุมคณะกรรมการ หรือประชุมสมาชิกกลุ่มทั้งหมด

2. การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม ประกอบด้วย

2.1 ระดับการประเมินผล ทำได้ 2 ระดับ ได้แก่

2.1.1 ระดับกิจกรรม เพื่อนำผลการประเมินมาตรวจสอบว่าการจัดกิจกรรมวัตถุประสงค์เพียงใด และควรปรับปรุงอะไร

2.1.2 ระดับกลุ่ม โดยทั่วไปเป็นการประเมินผลประจำปี เพื่อจะได้ทราบว่าทำงานบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มมากน้อยเพียงใด โดยเทียบกับเป้าหมายและเกณฑ์ของกลุ่มที่กำหนดไว้ และใช้เป็นแนวทางในการวางแผนกลุ่มปีต่อไป

2.2 ระบบของการประเมินผล การประเมินผลแบ่งออกเป็น 3 ระยะ คือ ระยะเตรียมการ ระยะดำเนินการ และระยะสรุปผลและจัดทำรายงาน ซึ่งกลุ่มต้องดำเนินการเองทุกขั้นตอน ดังนี้

2.2.1 การเตรียมการประเมินผล ได้แก่ (1) กำหนดสิ่งที่ต้องประเมิน (2) กำหนดประเด็นย่อยที่ต้องการประเมิน (3) กำหนดตัวชี้วัดในแต่ละประเด็นให้ตรงกับความเป็นจริง เทียบตรง มีความเป็นไปได้ เจาะจง ยึดหยุ่นตามสถานการณ์ และทันยุคทันสมัย (4) กำหนดเกณฑ์การประเมินในแต่ละตัวชี้วัด (5) กำหนดวิธีการในการเก็บข้อมูล (6) กำหนดผู้รับผิดชอบในการเก็บข้อมูล

2.2.2 การดำเนินการประเมินผล โดยกลุ่มผู้ที่ได้รับมอบหมายตามวิธีการที่กำหนดไว้ในช่วงเตรียมการ ซึ่งถ้ารายละเอียดการทำการประเมินออกแบบไว้ชัดเจนและมีแผนที่รัดกุม การประเมินจะทำได้ไม่ยุ่งยาก

2.2.3 การสรุปผลและการจัดทำรายงาน รูปแบบการวิเคราะห์ขึ้นอยู่กับข้อมูลแต่ละประเภท ข้อมูลเชิงปริมาณส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปค่าเฉลี่ย หรือร้อยละ หากเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพจะอยู่ในรูปการบรรยายสรุปประเด็นสำคัญ

3. การประเมินผลโดยบุคคลภายนอก ซึ่งประกอบด้วยบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรง และบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงเพื่อป้องกันอคติ หลักในการประเมินผลโดยบุคคลภายนอก ได้แก่ การจัดองค์กร การติดต่อสื่อสารของคนภายในกลุ่ม การบริหารจัดการทางการเงิน การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม การแก้ไขปัญหาภายในกลุ่ม การประสานหรือการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับองค์กรภายนอก และขีดความสามารถในการจัดการทรัพยากรทั้งจากภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่ม

จากแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกับกลุ่มและการดำเนินงานกลุ่ม สามารถสรุปได้ว่าการดำเนินงานกลุ่ม หมายถึง การที่กลุ่มซึ่งประกอบไปด้วยคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรม 7 กิจกรรม ได้แก่ การกำหนดวัตถุประสงค์ การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ การกำหนดบทบาทหน้าที่ การวางแผนกิจกรรม การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และการประเมินผล

4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

4.1 ความหมายการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

ความหมายของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมมีหลายทฤษฎีตามที่นักวิชาการหรือท่านผู้รู้หลายๆ ท่านได้นิยามไว้ ดังนี้

พจนานุกรมศัพท์สังคมวิทยา อังกฤษ – ไทย ฉบับราชบัณฑิตยสถาน 2524 อ้างใน สุกัญญา เอมอัมธรรม (2545) อธิบายว่าการเปลี่ยนแปลงทางสังคม คือ การเคลื่อนที่ทางสังคม เป็นปรากฏการณ์ทางสังคมอย่างหนึ่งซึ่งแสดงการไม่คงที่หรือเปลี่ยนแปลงทางสังคม เป็นการเปลี่ยนฐานะหรือตำแหน่งในทางสูง ขึ้น หรือต่ำลงของบุคคลในโครงสร้างทางสังคม ตามการเปลี่ยนอาชีพ รายได้ ระดับการศึกษา หรือถิ่นที่อยู่ ซึ่งอาจมีผู้ใช้คำแตกต่างกันไปในทางสังคม เช่น การเลื่อนฐานะ การเลื่อนชั้น การเลื่อนไหว และการจรรยาภาพทางสังคม เป็นต้น

ลิน พันธุ์พินิจ (2550) ได้สรุปว่า “การเปลี่ยนแปลงทางสังคม เป็นการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้าง หน้าที่ รูปแบบของสังคม ความสัมพันธ์ และปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคม ซึ่งเกี่ยวข้องกับแบบแผน ค่านิยม วัฒนธรรม วัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีของสังคม” การเปลี่ยนแปลงทางสังคมจะเริ่มตั้งแต่ระดับบุคคลจนถึงระดับโลก มีทั้งการเปลี่ยนแปลงในทางบวกและลบ อันมีผลสะท้อนกลับมาสู่มนุษย์เอง

เฉลียว ฤกษ์รุจิพิมิต (2545: 14) ได้สรุปว่า “การเปลี่ยนแปลงของสังคม” (social change) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงในองค์ประกอบต่างๆ ของสังคม (ประชากร วัฒนธรรม การจัดระเบียบทางสังคม เทคโนโลยีและวัตถุอุปกรณ์) บางครั้งมีการใช้คำว่า “การเปลี่ยนแปลงทางสังคม” (social change) ในความหมายเดียวกับคำว่า “การเปลี่ยนแปลงของสังคม” หากจะแยกกิจกรรมของมนุษย์ในสังคมเป็นด้านเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม ก็ถือว่า “การเปลี่ยนแปลงทางสังคม” เป็นส่วนหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงของสังคม แต่มักนิยมใช้คำว่า การเปลี่ยนแปลงทางสังคม โดยครอบคลุมการเปลี่ยนแปลงหลายด้าน และรวมถึงการเปลี่ยนแปลงทุกระดับตั้งแต่ระดับปัจเจกบุคคล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระดับโลก

สรุปการเปลี่ยนแปลงทางสังคม หมายถึง การเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบของสังคม โดยการเปลี่ยนแปลงขององค์ประกอบด้านใดด้านหนึ่ง จะมีผลกระทบต่อองค์ประกอบอื่นๆ ในสังคมด้วย ซึ่งผลกระทบมีทั้งในด้านบวกและด้านลบ

4.2 องค์ประกอบของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

การเปลี่ยนแปลงทางสังคมมีทั้งการวางแผนไว้ล่วงหน้าอย่างเป็นระบบ และการเกิดขึ้นโดยบังเอิญ มีทั้งการเปลี่ยนแปลงในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ มีองค์ประกอบต่างๆ เป็นดัชนีชี้วัด 6 ประการดังต่อไปนี้ Vago อ้างใน ลิน พันธุ์พินิจ (2550)

1. ลักษณะของการเปลี่ยนแปลง เป็นปรากฏการณ์ของการเปลี่ยนแปลงที่ดำเนินการอยู่ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ทศนคติ กระบวนการปฏิสัมพันธ์ โครงสร้างอำนาจ และระบบชนชั้นทางสังคม
2. ระดับของการเปลี่ยนแปลง เป็นการเปลี่ยนแปลงระดับบุคคล ระดับกลุ่ม ระดับองค์กร สถาบัน และการเปลี่ยนแปลงในสังคมทั้งหมด

3. ช่วงเวลาการเปลี่ยนแปลง เป็นการเปลี่ยนแปลงจากช่วงเวลาหนึ่งไปสู่ช่วงเวลาหนึ่ง เช่น การเปลี่ยนแปลงจากสังคมเกษตรกรรมไปสู่สังคมอุตสาหกรรม หรือการเปลี่ยนแปลงในช่วงทศวรรษหนึ่งอาจหมายถึงการเปลี่ยนแปลงระยะสั้นหรือระยะยาวด้วย

4. ทิศทางการเปลี่ยนแปลง เป็นการเปลี่ยนแปลงที่บ่งชี้ถึงทิศทางการพัฒนาให้เจริญก้าวหน้าขึ้น หรือเปลี่ยนแปลงไปสู่ความเสื่อม ถดถอย หรือการเบี่ยงเบนขึ้น-ลงจากแนวเดิมเป็นต้น

5. ขนาดของการเปลี่ยนแปลง เป็นการเปลี่ยนแปลงที่แสดงให้เห็นขนาดหรือความใหญ่โต จำนวน และการผสมผสานของการเปลี่ยนแปลง

6. อัตราของการเปลี่ยนแปลง เป็นการแสดงถึงความเร็วหรือช้า ความต่อเนื่องหรือความไม่ต่อเนื่องของความมีระเบียบเรียบร้อย หรือไม่มีระเบียบของการเปลี่ยนแปลงในสังคม

4.3 กระบวนการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

กระบวนการเปลี่ยนแปลงทางสังคมสามารถแยกออกได้เป็น 3 ขั้นตอน (รัชนีกร เศรษฐโช, 2528: 283) ดังต่อไปนี้

1. การประดิษฐ์สิ่งใหม่ๆ (invention) เริ่มเมื่อมีความคิดใหม่ๆถูกสร้างหรือพัฒนาขึ้นมา
2. การแพร่ขยาย (diffusion) เมื่อความคิดหรือสิ่งใหม่ถูกนำไปยังที่อื่นทั่วระบบสังคมใดสังคมหนึ่ง
3. ผลที่ตามมา (consequence) เป็นผลรวมของการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นภายในระบบอันเกิดจากการยอมรับ หรือปฏิเสธนวัตกรรมนั้นๆ การยอมรับหรือปฏิเสธจะทำให้โครงสร้างและหน้าที่ของระบบสังคมเปลี่ยนแปลงไป

4.4 ปัจจัยที่ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลง

ลิน พันธุ์พินิจ (2550) ได้สรุปว่า นอกจากการสื่อสารแล้วยังมีปัจจัยที่ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลง ดังต่อไปนี้

1. ด้านประชากร ที่ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลง ได้แก่ ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคล เช่น เพศ วัย การศึกษา ความเชื่อ ค่านิยม ทัศนคติและการสื่อสาร ขนาดของประชากร

โครงสร้างของประชากร การกระจายตัวของประชากร การย้ายถิ่น การขัดเคลาทางสังคม การเกิด และการตาย

2. ด้านวัฒนธรรม วัฒนธรรมเป็นวิถีชีวิตของสังคม ปัจจัยด้านวัฒนธรรมที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงของสังคม ได้แก่ ระบบความคิด การประดิษฐ์คิดค้น การปฏิสัมพันธ์ทางวัฒนธรรม และเทคโนโลยี

3. ด้านการเมือง การเมืองเป็นเรื่องของการแสวงหาความยุติธรรมและการดำเนินชีวิตที่ดี ที่จะทำให้นุชนมีความปลอดภัยและเป็นวิธีการที่จะช่วยให้สามารถบรรลุผลประโยชน์ โดยวิธีการที่นุ่มนวลและมีความสันติ อิทธิพลด้านการเมืองที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เศรษฐกิจ การบริหาร และการปกครอง รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการจัดระเบียบของสังคม ค่านิยม ความเชื่อ ขนบธรรมเนียมประเพณี เครือญาติและกลุ่มอำนาจ

4. ด้านเศรษฐกิจ เศรษฐกิจเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การจำหน่ายจ่ายแจก และการบริโภคใช้สอยวิธีต่างๆ ของชุมชน ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลง ได้แก่ ปัจเจกบุคคลและครอบครัว กลุ่มสังคม องค์กร ระบบการผลิต วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมทั้งนโยบายของรัฐ

4.5 การเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย

สิน พันธุ์พินิจ (2550) ได้สรุปภาพรวมการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย ดังต่อไปนี้

1. การเปลี่ยนแปลงทางสังคม รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางประชากร วัฒนธรรม การเมืองการปกครอง การศึกษาและสาธารณสุข โครงสร้างของประชากรเปลี่ยนแปลงใหม่ อัตราการเกิดลดลง มีการย้ายถิ่นกันมาก มีการปฏิรูปการศึกษา ปฏิรูปการเมืองการปกครอง การบริการสาธารณสุขขั้นพื้นฐานทั่วถึง การคมนาคมและการสื่อสารสะดวกขึ้น ประชาชนมีโอกาสเข้าถึงสารสนเทศมาก โครงสร้างของครอบครัวเล็กลงและเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น ประชาชนอยู่ในวัฒนธรรมที่หลากหลาย ในขณะเดียวกันก็ซึมซับวัฒนธรรมตะวันตกเข้ามาจนทำให้วัฒนธรรมท้องถิ่นและความเป็นไทยอ่อนแอ ประชาชนบางส่วนมีพฤติกรรมเบี่ยงเบน ประพฤตินอกกริต เปลี่ยนวิถีชีวิตที่เคยอยู่แบบเรียบง่ายกลายเป็นวัฒนธรรมที่ฟุ้งเฟ้อ ฟุ่มเฟือย ใช้ชีวิตหรูหรา สุขสบายไม่อดทน ไม่ชอบทำงานหนัก และมีนิสัยชอบพึ่งคนอื่น

2. การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เศรษฐกิจของไทยได้เปลี่ยนแปลงจากเศรษฐกิจเกษตรเป็นเศรษฐกิจการค้า ธุรกิจ อุตสาหกรรมและบริการ เปลี่ยนแปลงจากระบบการผลิตเพื่อยังชีพหรือการผลิตระดับครอบครัวเพื่อบริโภคเอง เป็นการผลิตเพื่อการค้า อุตสาหกรรม และการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ทำให้เศรษฐกิจไทยมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น

4.6 การเปลี่ยนแปลงทางสังคมในชนบทไทย

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมในชนบทไทยนั้น สามารถจำแนกออกได้เป็นหัวข้อดังต่อไปนี้ (รัชนิกร เศรษฐรัฐ, 2528: 294-295) คือ

1. สิ่งแวดล้อมตามธรรมชาติ สภาพแวดล้อมตามธรรมชาติในชนบทที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ความแห้งจัด น้ำท่วมอย่างเฉียบพลัน การสึกกร่อนและเสื่อมโทรมของผิวดินและการสร้างเขื่อนทำให้ชาวชนบทต้องปรับตนให้สามารถดำรงชีพเข้ากันได้กับสภาพที่เปลี่ยนแปลงไป วิถีชีวิตของชาวชนบทตลอดจนถึงประเพณีที่เกิดขึ้นในชนบทจึงเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย บางครั้งการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทำให้ชาวชนบทต้องอพยพจากถิ่นเดิมไปสู่ท้องถิ่นอื่นทั้งในชนบทด้วยกันหรือในเมือง และหรือต่างประเทศ ทั้งนี้ทำให้เกิดผลกระทบต่อระบบครอบครัว ระบบเศรษฐกิจ การเมือง และการปกครองในชนบทด้วย

2. การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร ปัจจัยตัวที่สองที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในชนบทก็คืออัตราการตายที่ลดลง อัตราการอยู่รอดที่เพิ่มขึ้น และอัตราการโยกย้ายถิ่นฐานที่มีอยู่มากในชนบท ทำให้วิถีชีวิตชาวชนบทเปลี่ยนแปลงไป

3. เศรษฐกิจ การผลิต การบริโภคและการจำหน่ายแยกเปลี่ยนจากระบบเกษตรกรรมที่ทำเพียงพอกินพอใช้เป็นเกษตรกรรมเพื่อการค้า มีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านความสัมพันธ์ทางสังคมและวิถีชีวิตของชาวชนบท เช่น เกิดกลุ่มตามความสนใจมากขึ้น รวมทั้งมีการจัดตั้งกลุ่มที่เป็นทางการ และระบบ เช่น สหกรณ์ เป็นต้น

4. เทคโนโลยี วิทยาการสมัยใหม่และการนำเอานวัตกรรมมาใช้ทำให้เทคนิคในการผลิตและการดำรงชีพเปลี่ยนไปจากเดิม

5. การศึกษา การปรับปรุงระบบการศึกษาโดยมีการเปลี่ยนแปลงเป้าหมายและวิธีการทางการศึกษาในสังคมไทยทำให้ชาวชนบทโดยเฉพาะรุ่นลูกปัจจุบันนี้ มีความคิดเปลี่ยนแปลงไป อันมีผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงทางสังคมในชนบท

6. การแพร่ขยาย การคมนาคมและการสื่อสารในชนบทซึ่งสะดวกและดีขึ้นกว่าเดิมทำให้การขยายทางวัฒนธรรมเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีการผสมผสานวัฒนธรรมที่มาจาก

ภายนอกให้ผสมกลมกลืนกับวัฒนธรรมท้องถิ่น เกิดการยอมรับ และการปรับตัวให้เข้ากันได้ ระหว่างสองวัฒนธรรมดังกล่าว

4.7 ผลของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

สุพร เลี่ยนสาย (2545 : 94-98) ได้อธิบายถึงผลของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมไว้ดังนี้ คือ

1. ผลเชิงบวกของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม การเปลี่ยนแปลงทางสังคมของมนุษย์ที่มีผลกระทบอย่างมากต่อระบบสังคมในภาพรวมหรือต่อส่วนประกอบอื่นๆ ของระบบสังคมก็คือการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ หรือการเปลี่ยนแปลงลักษณะการประกอบอาชีพ การเปลี่ยนแปลงก่อให้เกิดคุณค่าหลายประการกับสังคม เช่น ความมั่งคั่ง การมีสุขภาพอนามัยที่ดีขึ้น โอกาสดีสำหรับความก้าวหน้า แนวโน้มความเท่าเทียมกันในสังคม คนส่วนใหญ่ของสังคมพบว่าชีวิตมีความสุขมากขึ้น โรคภัยทางด้านร่างกายและจิตใจลดน้อยลง

2. ผลเชิงลบของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม การเปลี่ยนแปลงทางสังคมที่มาพร้อมกับกระบวนการทำให้เกิดความทันสมัย อาจก่อให้เกิดผลกระทบเชิงลบต่อปัจเจกบุคคล อาจก่อให้เกิดการเพิ่มขึ้นของความเจ็บป่วยเพราะโรคบางโรค เกิดการทำลายสายสัมพันธ์ระหว่างกันและกันและแบบดั้งเดิมของคนในสังคม เกิดปัญหาสังคมในรูปแบบต่างๆ เป็นต้น

4.8 การวิเคราะห์ทางคุณลักษณะการเปลี่ยนแปลงของชุมชน

เนื่องจากสังคมมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา หรือเกิดการเปลี่ยนแปลงเอง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้แก่ โครงสร้างและพลวัตของชุมชน สามารถวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลง (ศักดา ทวีศรี 2543 : 119-122) ได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของชุมชนโดยมุมมองทางสังคม ได้แก่

1.1 การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงการจัดระเบียบทางสังคม เป็นการเปลี่ยนแปลงในการจัดระเบียบทางสังคม เป็นการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างหรือความสัมพันธ์ของกลุ่มต่างๆ

1.2 การเปลี่ยนแปลงการจัดชั้นทางสังคม โดยการมองความสัมพันธ์ของกลุ่มต่างๆในแนวตั้ง ในชุมชนเกษตรกรรมดั้งเดิม การจัดชั้นทางสังคมไม่มาก เมื่อชุมชนเติบโตและลักษณะการผลิตเปลี่ยนแปลงไป จะมีการแบ่งชั้นทางสังคมมากขึ้น

1.3 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง และการจัดระเบียบเชิงพื้นที่ของชุมชน เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงในการใช้พื้นที่ของชุมชน ได้แก่ การแยกตัวออกมาเป็นชุมชนใหม่ ในพื้นที่ที่มีความหนาแน่น การรวมตัวของคนที่มีความลักษณะหรือความต้องการบางอย่าง

2. การเปลี่ยนแปลงของชุมชนโดยมุมมองทางเศรษฐศาสตร์ ได้แก่

2.1 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตของชุมชน มีการเปลี่ยนแปลง 4 รูปแบบหรือทิศทาง คือ

2.1.1 การเปลี่ยนแปลงการผลิตที่เคลื่อนที่ไปข้างหน้า เป็นการผลิตที่ทำการผลิตต่อเนื่องจากการผลิตในปัจจุบัน เช่น จากชุมชนเกษตรกรรม เกิดการผลิตทางอุตสาหกรรมเกษตร

2.1.2 การเปลี่ยนแปลงการผลิตที่เคลื่อนที่ไปข้างหลัง เป็นการผลิตที่ทำการผลิตก่อนการผลิตในปัจจุบัน เช่น การผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในการเกษตร

2.1.3 การเปลี่ยนแปลงการผลิตที่เคลื่อนที่ขึ้น เป็นการผลิตที่ทำการผลิตที่มีลักษณะเช่นเดียวกับปัจจุบัน แต่มีระดับที่ซับซ้อน เช่น การใช้ระบบชลประทานในการปลูกพืช

2.1.4 การเปลี่ยนแปลงการผลิตเคลื่อนที่ลงเป็นการผลิตที่มีลักษณะเช่นเดียวกันกับปัจจุบัน แต่มีระดับที่ซับซ้อนลดลง เช่น การค้าผลิตผลทางการเกษตรแบบร้านค้า

2.2 การเปลี่ยนแปลงกระบวนการทางการตลาดของชุมชน โดยการวิเคราะห์รูปแบบกระบวนการทางการตลาด ทำให้จำแนกลักษณะเด่นทางกระบวนการตลาดที่ชุมชนเปลี่ยนแปลงไป เช่น ตลาดแข่งขันแบบเสรี เกิดพัฒนาความเป็นพันธมิตรทางการค้า หรือเกิดการตลาดแบบสัญญา

2.3 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจของชุมชน เป็นการวิเคราะห์ความเจริญเติบโต และรูปแบบทางเศรษฐกิจของชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น การผลิตเพื่อส่งออก เป็นการผลิตเพื่อพึ่งตนเอง หรือเศรษฐกิจพอเพียง

2.4 การเปลี่ยนแปลงกระบวนการทางเศรษฐกิจของชุมชน เป็นการวิเคราะห์เพื่ออธิบายการตัดสินใจในการผลิต และการบริโภค ด้วยกลไกทางอุปสงค์และอุปทาน ในสภาพที่สภาพแวดล้อมทางสังคมเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ชุมชนต้องจัดการกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อให้เกิดการผลิตและการบริโภคเป็นไปอย่างเหมาะสม

3. การเปลี่ยนแปลงของชุมชนโดยมุมมองทางนิเวศวิทยาเกษตร ได้แก่

3.1 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการใช้ประโยชน์ที่ดิน

3.2 การเปลี่ยนแปลงการตัดสินใจใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

3.3 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างระบบนิเวศวิทยาเกษตร

4.9 ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

การวิจัยเรื่องนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เพื่อนำมาใช้เป็นกรอบอ้างอิงงานวิจัยครั้งนี้ ได้แก่

1. ทฤษฎีว่าด้วยสาเหตุ (Theory of causation) ระบุว่าปัจจัยหนึ่ง (เช่น ปัจจัยทางชีววิทยา ปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์ ปัจจัยทางวัฒนธรรม) เป็นตัวกำหนดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม สาเหตุของการเปลี่ยนแปลงอาจจะมีมากกว่า 1 ปัจจัย (ดิเรก ฤกษ์หรัย 2543: 366 อ้างถึง สมศักดิ์ ศรีสันติสุข 2534: 62-63)

2. ทฤษฎีว่าด้วยกระบวนการ (Theory of process) เกี่ยวข้องกับกระบวนการวิวัฒนาการ มีสมมติฐานว่าสังคมต้องมีความมั่นคง การเปลี่ยนแปลงจะเป็นแบบธรรมชาติและราบรื่น อาจจะเป็นรูปแบบของ (2.1) ทฤษฎีเส้นตรง (Linear Theory) จะเปลี่ยนเป็นเส้นตรงจากสังคมแบบประเพณีไปสู่สังคมที่เจริญ (2.2) ทฤษฎีวัฏจักร (Cyclical Theories) อีกหลักของความไม่สม่ำเสมอของกระบวนการทางสังคมหรือการเปลี่ยนแปลงทางสังคมแต่ละขั้นตอนจะไม่ราบรื่น จะมีการเปลี่ยนแปลงจากขั้นแรก (ความสมดุล) เป็นขั้นที่สอง (ขั้นไม่สมดุล) จากนั้นก็เปลี่ยนใหม่เป็นขั้นที่มีความสมดุลเกิดขึ้น (2.3) ทฤษฎีแนวโน้ม (Trend Theories) อธิบายการเปลี่ยนแปลงสังคมในรูปแบบแนวโน้ม เช่น สังคมไทยมีแนวโน้มเปลี่ยนจากสังคมชนบทเป็นสังคมเมือง (สมศักดิ์ ศรีสันติสุข 2534: 62-63 อ้างใน ดิเรก ฤกษ์หรัย 2543: 366)

3. ทฤษฎีนวัตกรรม (Innovation theory) จะกล่าวถึงที่มาของนวัตกรรม 3 แหล่งคือ (ก) การค้นพบ (discovery) ทรัพยากรหรือพืชผลใหม่ (ข) การประดิษฐ์คิดค้น (invention) (ค) การแพร่กระจาย (diffusion) คือการยอมรับนวัตกรรมจากสังคมอื่น (ดิเรก ฤกษ์หรัย 2543 : 326 อ้างถึง สมศักดิ์ ศรีสันติสุข 2534 : 69)

4. ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงกับขีดความสามารถในการเรียนรู้ของสังคม สุวิชัย หวันแก้ว (2545 : 73-74) ได้อธิบายถึง ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงกับขีดความสามารถในการเรียนรู้ของสังคม ไว้ดังนี้

1) การเรียนรู้ในระดับต่างๆของสังคม ในระดับสังคมไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือเล็ก การเรียนรู้ย่อมมีความแตกต่างกันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

2) ปฏิสัมพันธ์ของการเรียนรู้ในระดับต่างๆ ของสังคม เนื่องจากการเรียนรู้ในระดับต่างๆ ของสังคมนั้นมีความแตกต่างกันไปตามบริบททางสังคม ซึ่งในแต่ละกลุ่มสังคมนั้นก็ย่อมจะเกิดการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันเป็นปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน ทุกระดับสังคมล้วนมีการส่งต่อ ถ่ายทอด และเรียนรู้ซึ่งกันและกัน

จากแนวคิดและทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม สามารถนำมาเป็นประเด็นในการศึกษาการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจในระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา ดังนั้นคือการเปลี่ยนแปลงทางสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ และการเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆ ทั้งด้านบวกและด้านลบ

5. แนวคิดและทฤษฎีการพึ่งตนเอง

5.1 ความหมายของการพึ่งตนเอง

พระราชนิพนธ์ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเรื่อง “พระมหาชนก” ที่พระราชทานแก่ปวงชนชาวไทยเพื่อเป็นหลักในการดำเนินชีวิต หลักข้อที่ 1 คือ หลักแห่งการพึ่งตนเอง การพึ่งตนเอง (Self-Reliance) เป็นความเชื่อมั่น เชื่อใจ แน่ใจ เป็นอิสระ และกล้าที่จะคิดตัดสินใจและลงมือทำการแก้ปัญหา เพื่อสนองความต้องการด้วยตนเอง การพึ่งตนเองเป็นคุณสมบัติหนึ่งของบุคคลผู้บรรลุมaturity (maturity) กล่าวคือ เป็นผู้ที่มีพัฒนาการอย่างเต็มที่ทั้งร่างกายหรือจิตใจ มีคำสอนในพุทธศาสนาว่า อตตาทิ อตตานิ นาโถ แปลว่า ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน คำสอนนี้มีจุดหมายให้คนเติบโต พัฒนาความเป็นมนุษย์อย่างสมบูรณ์ เป็นอิสระจากการพึ่งพาคนอื่น และเป็นผู้ที่มีความคิดอ่านเป็นของตนเอง ทำให้มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การพึ่งตนเองจึงเป็นจุดหมายของการพัฒนา (นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์ และศิริมา จิตต์จรัส 2543:28)

สัญญา สัญญาวิวัฒน์ อังโน ปิยะพร สุริโยตระกูล (2548) ให้ความหมายว่าการพึ่งตนเอง หมายถึง ความพยายามรู้จักตนเองพิจารณาตนเอง แล้วใช้ความรู้ความสามารถของตนเองเสียก่อน แล้วจึงหาความช่วยเหลือจากผู้อื่นเมื่อจำเป็น ไม่เป็นคนคอยพึ่งแต่ผู้อื่นอยู่รำไป และสัญญา สัญญาวิวัฒน์ ยังให้ความหมายเพิ่มเติมอีกว่า หมายถึง ความสามารถในการดำรงตนอยู่ได้อย่างอิสระ มั่นคง สมบูรณ์ การพึ่งตนเอง มิได้ทั้งระดับปัจเจกชน และชุมชน และภาวะการณ์พึ่งตนเองได้มีลักษณะพลวัต (Dynamic) เลื่อนสูงขึ้นหรือต่ำลง ได้ในขณะที่เปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา เทียบได้กับความสมดุลเคลื่อนที่ (Moving Equilibrium) นั่นเอง

กาญจนา แก้วเทพ อังโน ธีรพล สุวรรณรุ่งเรือง (2537) แบ่งระดับความหมายของการพึ่งตนเองไว้ 2 ส่วน คือ

1. การให้ความหมายในเชิงปัจเจกบุคคล การพึ่งตนเอง หมายถึง กิจกรรมทั้งหลายที่กระทำโดยปัจเจก และครัวเรือน เพื่อบรรลุมีหลักประกันของการดำรงชีพของเขา

2. การให้ความหมายในลักษณะของกลุ่ม การพึ่งตนเอง หมายถึง สังคม (กลุ่ม) มีการจัดระบบเพื่อให้ประชาชนสามารถดำเนินการตอบสนองความต้องการของตนเอง ด้วยวิธีการช่วยเหลือตนเองด้วยการร่วมมือกับคนอื่นที่อยู่ในสถานการณ์เดียวกัน ทั้งนี้การพึ่งตนเองที่แท้จริง ต้องกินความรวมถึงว่ากลุ่มนั้นมีอิสระในการตั้งเป้าหมาย และมีอิสระในการดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายโดยอาศัยความพยายามและกำลังของคน

สรุปได้ว่า การพึ่งตนเอง หมายถึง การที่บุคคล กลุ่มบุคคล และกลุ่มสังคม ในระดับต่างๆ รู้จักดำเนินการเพื่อปกป้องตนเองให้ดำรงอยู่ และสามารถปรับตัวให้เข้ากับกระแสการเปลี่ยนแปลงทางสังคมด้านต่างๆ โดยใช้ความสามารถและปัจจัยต่างๆที่มีอยู่ในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาสภาพชีวิตความเป็นอยู่ด้วยตนเอง ลดการพึ่งพิงภายนอก หรือพึ่งพาปัจจัยจากภายนอกน้อยที่สุด

5.2 ขอบเขตของการพึ่งตนเอง

อภิชาติ ทองอยู่ และคณะ (2532 : 19) ได้แบ่งขอบเขตของการพึ่งตนเอง เป็น 2 ลักษณะที่สัมพันธ์กัน คือ

1. การพึ่งตนเองทางกายภาพ ได้แก่ การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจและการปกครอง ตลอดจนการจัดความสัมพันธ์ทางสังคม และแบบแผนการผลิตที่เป็นแบบฉบับของตนเอง โดยสัมพันธ์กับส่วนที่สอง คือ

2. การพึ่งตนเองทางวัฒนธรรม ศติปัญญา ความเชื่อ และอำนาจการตัดสินใจ ชุมชนที่มีการพึ่งตนเองดังกล่าว ไม่ใช่ชุมชนที่ปิดตัวเองจากสังคมภายนอก หากแต่เป็นชุมชนที่มีวัฒนธรรมและแบบแผนการผลิตในแบบของตนเอง แม้จะปิดตัวกับสังคมภายนอก แต่ก็ยังสามารถดำรงความเป็นชุมชนพึ่งตนเองได้อย่างไม่เปลี่ยนแปลง

5.3 เป้าหมายของการพัฒนาการพึ่งตนเองในชนบท

นักพัฒนาขององค์กรพัฒนาเอกชน ได้สรุปเป้าหมายในการพัฒนาชนบท โดยเฉพาะการเน้นเป้าหมายการพึ่งตนเอง ซึ่งจำแนกออกเป็น 3 ประเภท ดังต่อไปนี้คือ (มาณะ จิตะสังคะ 2537 : 205-210 อ้างใน ปิยะพร สุริโยตระภูถ 2548)

1. เป้าหมายของการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ หมายถึง สถานการณ์ที่ประชาชนมีความสามารถในการควบคุม และจัดการในการใช้ทรัพยากรตามสภาพที่เป็นจริงในชุมชน โดยไม่กระทบกระเทือนต่อระบบสังคมและวัฒนธรรมของชุมชนนั้น

2. เป้าหมายของการพึ่งตนเองทางสังคม หมายถึง สถานการณ์ที่ประชาชนในชนบทสามารถปรับตนเองต่อความผันผวนที่มาจากสังคมภายนอก ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำรงชีวิตภายในครอบครัว และชุมชน จนทำให้ประชาชน ไม่สามารถพึ่งตนเองได้ ดังนั้นเป้าหมายการพึ่งตนเองทางสังคมของประชาชนในชนบทจึงขึ้นอยู่กับการพัฒนาจิตสำนึกที่มุ่งให้ประชาชนสามารถแก้ไขสถานการณ์ที่เป็นผลกระทบต่อสถาบันครอบครัว สถาบันการปกครองระดับท้องถิ่น และส่งเสริมการดำรงรักษาขนบธรรมเนียม และวัฒนธรรมที่ดั้งเดิมของท้องถิ่น รวมทั้งการให้ความช่วยเหลือร่วมมือระหว่างหมู่บ้านต่างๆ

3. เป้าหมายการพึ่งตนเองด้านการพัฒนาสิ่งแวดล้อม หมายถึง ความมีจิตสำนึกของประชาชนในการอนุรักษ์ และฟื้นฟูธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมใกล้บ้านและชุมชน ให้สามารถเอื้อประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ เนื่องจากปัจจุบันสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติได้ถูกทำลายลงจนเกินขีดความสามารถที่จะเอื้อประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์

5.4 ตัวบ่งชี้ที่ใช้วัดหรือประเมินการพึ่งตนเอง

องค์กรเอกชนได้กำหนดตัวบ่งชี้ของการกำหนดเป้าหมายการพึ่งตนเอง โดยกำหนดแนวทางไว้หลายระดับ เพื่อให้เป็นข้อสรุปว่าชุมชนใด หรือองค์กรประชาชนลักษณะใดที่สามารถบรรลุเป้าหมายการพึ่งตนเองได้ ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. **ตัวบ่งชี้ที่ใช้วัดหรือใช้สำหรับประเมินชุมชน หรือองค์กรประชาชนในชุมชนที่สามารถบรรลุเป้าหมายการพึ่งตนเอง** จำแนกออกเป็น 5 ลักษณะ ดังนี้

1) **อำนาจในการตัดสินใจ** องค์กรประชาชน หรือชุมชนที่มีระดับการพึ่งตนเองค่อนข้างสูง จะมีลักษณะการตัดสินใจที่เกิดจากพลังกลุ่มหรือพลังในชุมชนทั้งสิ้น การดำเนินกิจการใดของกลุ่มในลักษณะที่ร่วมกันคิด เพื่อหาหนทางแก้ไขปัญหา ร่วมกันวางแผน ดำเนินกิจการ และร่วมกันปฏิบัติการกิจของกลุ่ม โดยทุกคนต่างแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบเมื่อกิจการของกลุ่มดำเนินไปด้วยดี ลักษณะนี้ถือได้ว่า กลุ่มหรือองค์กรประชาชนต่างได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ อำนาจในการตัดสินใจของกลุ่มอย่างเป็นมติเอกฉันท์ จึงมีความสำคัญต่อการนำไปสู่การพัฒนา องค์กรประชาชนและชุมชนที่สามารถพึ่งตนเองได้ ความสำคัญของการวางแผนจากระดับล่าง หรือจากระดับกลุ่ม กล่าวคือกลุ่มประชาชนที่มีพื้นฐานค้ำยันทางเศรษฐกิจและสังคม

ย่อมสามารถที่จะร่วมกันตัดสินใจในการพิจารณาหนทางในการแก้ไขความยากจนของตนเอง และมีส่วนร่วมในการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ ร่วมกันตัดสินใจในสิ่งที้นำผลประโยชน์ มาสู่กลุ่มจึงเป็นกลไกที่สำคัญในการสร้างอำนาจในการตัดสินใจที่ช่วยให้กลุ่มผู้ด้อยโอกาสรู้จักใช้ ศักยภาพของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และในที่สุดจะเป็นองค์กรที่มีความเข้มแข็งที่พึ่งตนเอง ได้

2) **จิตสำนึกในการพัฒนาชุมชน** องค์กรประชาชน หรือชุมชนที่มีระดับการ พึ่งตนเองสูง ภาวะจิตสำนึกของประชาชนย่อมเอื้อต่อการพัฒนาชุมชนของตนในระดับที่สูงเช่นกัน กล่าวคือ ประชาชนจะไม่อยู่ในสภาพที่นิ่งเฉย เพื่อคอยรอความช่วยเหลือจากภายนอก แต่จะ กลับช่วยกันพิจารณาปรับปรุงสภาพต่างๆ ของชุมชนให้ดีขึ้นตลอดเวลา ประชาชนที่มีจิตสำนึกใน การพัฒนาชุมชนย่อมสามารถที่จะจัดสรรทรัพยากรที่ได้มาด้วยการร่วมพลังในการตัดสินใจ ร่วม พลังในการดำเนินงาน และจัดหาทรัพยากรภายในชุมชนมาช่วยสานต่อเพื่อให้กิจกรรมการพัฒนา ภายในชุมชนของตนเองมีความอุดมสมบูรณ์ และเกิดความมั่นคงยิ่งขึ้น ผู้มีจิตสำนึกในการพัฒนา ชุมชน จะเกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของชุมชนร่วมกับผู้อื่น และมองเห็นผล ประโยชน์ที่จะเกิดขึ้น ภายในชุมชนของตน การมีจิตสำนึกต่อการฟื้นฟูสภาพสิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อให้ชุมชนและประชาชนสามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุขและปลอดภัย

3) **ความเสมอภาคในการร่วมงานพัฒนาหรือชนบท** องค์กรประชาชนหรือ ชุมชนใด ที่มีระดับการพึ่งตนเองสูง ผู้ปฏิบัติงานในองค์กรหรือสมาชิกกลุ่มย่อมมีความรู้สึกความ เท่าเทียมกลุ่มหรือองค์กรอื่น ๆ โดยสมาชิกกลุ่มเหล่านั้นจะไม่เกิดความรู้สึกที่ด้อยกว่า และมอง กลุ่มอื่นว่ามีอำนาจ การมีความรู้สึกเสมอภาคจึงเกิดขึ้นได้ในทุกกลุ่ม แม้แต่กลุ่มเกษตรกรที่ยากจน หรือกลุ่มด้อยโอกาสอื่นๆ ซึ่งจะมองตัวเองในฐานะผู้ร่วมงานพัฒนาชนบทมากกว่าผู้ได้รับ ผลประโยชน์จากโครงการต่างๆ แต่ฝ่ายเดียว

4) **ความเป็นเอกลักษณ์ และความสามารถในการแสดงผลงาน** องค์กร ประชาชนหรือชุมชนใดที่มีระดับการพึ่งตนเองสูง ย่อมมีความสามารถในการแสดงผลงานของ ชุมชน โดยประชาชนจากทุกกลุ่มในชุมชนมีความสามารถในการทำงานร่วมกัน มีความสามารถ ในการพัฒนางานต่างๆ จากแต่ละกลุ่มให้เป็นผลงานรวมของชุมชน

5) **ศักยภาพในการพัฒนาที่ยั่งยืน** การพัฒนาองค์กรประชาชน หรือชุมชนจน เกิดสภาพการพัฒนาตนเองและเกิดศักยภาพในการพัฒนาที่ยั่งยืนทั้งองค์กรประชาชน และชุมชน จะต้องมีศักยภาพในการทำงานร่วมกันมาเป็นเวลายาวนาน สามารถรักษาสถานภาพและการแสดง เอกลักษณ์ของผลงาน โดยการแสดงความสามารถในการตัดสินใจการรู้จักระดมทรัพยากรจากแหล่ง ต่างๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์ รวมทั้งบุคคลและครอบครัว องค์กรต่างๆ ในชุมชนต่างให้ความสำคัญ

สนับสนุนเกื้อกูลในการพัฒนาความเป็นอยู่ทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม วัฒนธรรม การเมืองและการปกครอง

2. ตัวบ่งชี้ที่ใช้วัด หรือสำหรับประเมินรายบุคคลและครอบครัวที่สามารถบรรลุเป้าหมายการพึ่งตนเองได้ การรู้จักตนเองและมีความสามารถในการเสริมสร้างศักยภาพของตนเองเป็นตัวบ่งชี้สำหรับบุคคลที่ประสบผลสำเร็จ และพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจได้ สามารถกำหนดตัวบ่งชี้การพึ่งตนเองของประชาชนในชนบทสำหรับประเมินรายบุคคลและครอบครัว 4 ตัวบ่งชี้ คือ

1) **การมีจิตสำนึกในการพัฒนาตนเองและครอบครัว** เป็นความสำนึกที่ต้องการให้ครอบครัวบรรลุเป้าหมายการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดี ด้วยการสร้างความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมในการกำหนดแบบแผนในการดำรงชีวิตของสมาชิกครอบครัวอย่างเหมาะสม

2) **การคาดประมาณศักยภาพของตนเอง** ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญเพราะการคาดประมาณศักยภาพของตนเอง หรือการรู้จักตนเองสามารถช่วยให้บุคคลประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรที่มีรายได้น้อย รู้จักลดต้นทุนการผลิตในการประกอบอาชีพ และหารายได้เสริมเพื่อให้เพียงพอแก่การบริโภคในครอบครัว

3) **การวางแผนการผลิต** เป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญในการช่วยให้ประชาชนในชนบทได้รู้จักวิธีการเพิ่มพูนรายได้ เข้าใจระบบการตลาดและการผลิตสินค้าตามฤดูกาล และนอกฤดูกาลเกษตรกรส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการผลิตที่เป็นระบบที่ทำให้ขาดการคาดทำนายในที่สุด ต้องตัดสินใจทำตามสิ่งที่หลายคนได้ทำอยู่แล้ว จึงไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

4) **การจัดการทรัพยากร** มีความสำคัญต่อการบรรลุเป้าหมายการพึ่งตนเองของประชาชนในชนบท การจัดการทรัพยากรที่ดีจะช่วยให้บุคคล และครอบครัวสามารถกำหนดงบประมาณค่าใช้จ่ายในการผลิต และบริโภค ตลอดจนรู้จักใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ เช่น ที่ดิน แรงงาน ความรู้ ความสามารถได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปัญหาการจัดการทรัพยากรของประชาชนในชนบท คือ ขาดการออมทุนและนิยมการใช้จ่ายในสิ่งฟุ่มเฟือย กล่าวคือ ไม่สามารถควบคุมปัจจัยอิทธิพลที่มาจากสังคมภายนอก

5.5 การพึ่งตนเองของชุมชนชนบท

สัญญา สัญญาวิวัฒน์ อ่างใน เจน ยินศิริรัมย์ (2542) ได้กล่าวถึง **ทฤษฎีการพึ่งตนเองของชุมชนชนบท (A Theory of Self-Reliance of Rural Communities)** ว่า การที่ชุมชนจะพึ่งตนเองได้จะต้องมีการพึ่งตนเองได้ 5 ประการ คือ พึ่งตนเองได้ทางเทคโนโลยี

พึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ พึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ พึ่งตนเองได้ทางจิตใจ และพึ่งตนเองได้ทางสังคม โดยใช้สัญลักษณ์ภาษาอังกฤษว่า TERMS ซึ่งอธิบายสามารถได้ดังนี้

1. การพึ่งตนเองได้ทางเทคโนโลยี (*Technological self-reliance*) หมายถึง การมีปริมาณและคุณภาพของเทคโนโลยีทางวัตถุ เช่น เครื่องมือ เครื่องจักรกล และเทคโนโลยีทางสังคม เช่น รู้จักวางโครงการ รู้จักการจัดการ มนุษย์สัมพันธ์ เป็นต้น การรู้จักใช้อย่างมีประสิทธิภาพ และการบำรุงรักษาให้คงสภาพอยู่ดีเสมอ เพื่อการใช้งานเทคโนโลยีความหมายนี้รวมทั้งของสมัยใหม่ และของดั้งเดิมของท้องถิ่นที่เรียกว่า ภูมิปัญญาชาวบ้าน (folk wisdom) ด้วย

2. การพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ (*Economic self-reliance*) หมายถึง การที่สามารถดำรงชีวิตทางเศรษฐกิจ ทำมาหาเลี้ยงชีพได้ ที่มีความมั่นคง มีสมบูรณ์พูนสุขพอควร ประชาชนในชุมชนสามารถเลี้ยงตัวเองได้ มีรายได้พอเพียงข้อปัจจัย 4 รวมถึงชุมชนสามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนกันได้ สามารถหาหมอรักษาพยาบาลได้ป่วย หาเครื่องเล่นกีฬาทำให้ร่างกายแข็งแรง และส่งลูกหลานได้ศึกษาเล่าเรียน

3. การพึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ (*Natural Resource self-reliance*) ทรัพยากรธรรมชาติ ในที่นี้หมายถึง สิ่งใด ๆ ที่มีอยู่โดยธรรมชาติในชุมชน หรือสามารถหาได้ การพึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง การมีทรัพยากรธรรมชาติ ความสามารถในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาตินั้น และความสามารถในการรักษาทรัพยากร ธรรมชาติให้ดำรงอยู่ไม่ให้เกิดเสื่อมเสียไปจนหมดสิ้น หรือไม่ให้เสียคุณธรรมชาตินานัก

4. การพึ่งตนเองได้ทางจิตใจ (*Mental - cultural self-reliance*) หมายถึง สภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคในการหาเลี้ยงชีพ การพัฒนาชีวิตให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น ในการปกครองตนเอง ในการป้องกันกิลเลส ตัณฑา ไมโลทโกรทหลงหรืออยากได้ออยากดี จนเกินความสามารถของตน คนที่พึ่งตนเองได้ทางจิตใจจะเป็นคนที่เข้มแข็ง ปลงใจและปลัดใจ มั่นใจว่าจะสามารถช่วยตัวเองได้ พึ่งตนเองได้ และเป็นคนที่รู้จักพอ ไมโลทมากเกินไป ไม่มีความอยากจนจนเกินไป ยังมีบุคคลประเภทนี้มากเพียงใดยอมทำให้ชุมชนพึ่งตนเองได้มากยิ่งขึ้น การที่ชุมชนพึ่งตนเองได้ด้านจิตใจยอมเป็นรากฐานของการพึ่งตนเองด้านอื่นด้วย เช่น ทางสังคม เศรษฐกิจ เทคโนโลยี

5. การพึ่งตนเองได้ทางสังคม (*Social-cultural self-reliance*) หมายถึง ภาวะการณ์ที่กลุ่มคนหนึ่งๆ มีความเป็นปึกแผ่นเหนียวแน่น มีผู้นำที่มีประสิทธิภาพสามารถนำกลุ่มคนของตนปฏิบัติหน้าที่บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพโดยกลุ่มของตนเอง ปัจจัยที่ทำให้เกิดความเป็นปึกแผ่นทางสังคม คือ การศึกษา การสื่อสารที่ดี ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ระหว่างกัน การมีผู้นำที่เข้มแข็งยอมทำให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ เพราะการพึ่งตนเองทางสังคมช่วยให้ชุมชนสามารถ

ดำเนินการใดๆ ให้บรรลุเป้าหมายด้วยตนเอง หรืออาจขอความร่วมมือเมื่อช่วยเหลือมาจากภายนอกก็ได้

จากแนวคิดและทฤษฎีการพึ่งตนเอง สามารถนำมาเป็นประเด็นในการศึกษาการพึ่งตนเองของกลุ่ม ดังนี้

1. การพึ่งตนเองตามตัวแบบ TERMS ได้แก่ การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยี การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติ การพึ่งตนเองทางจิตใจ และการพึ่งตนเองทางสังคม
2. ตัวชี้วัดการพึ่งตนเองของกลุ่ม ได้แก่ อำนาจในการตัดสินใจ จิตสำนึกในการพัฒนา ความเสมอภาคในการร่วมงานพัฒนา ความเป็นเอกลักษณ์และความสามารถในการแสดงผลงาน ศักยภาพในการพัฒนาที่ยั่งยืน การมีจิตสำนึกในการพัฒนาตนเองและครอบครัว การคาดประมาณศักยภาพของตนเอง การวางแผนการผลิต และการจัดการทรัพยากร

6. ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพร

6.1 ความหมายของสมุนไพรและศัพท์สำคัญที่เกี่ยวข้อง

เภสัชกรรมแผนไทย เภสัชกรรมแผนไทยเป็นการศึกษาเรื่องของสมุนไพร และด้วยสมุนไพร ซึ่งต้องสามารถแยกแยะและเข้าใจความหมายของคำว่า สมุนไพร ยาสมุนไพร และยาแผนโบราณได้อย่างชัดเจน (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 13)

สมุนไพร ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองและส่งเสริมภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทย พ.ศ. 2542 หมายความว่า พืช สัตว์ จุลชีพ ธาตุวัตถุ สารสกัดดั้งเดิมจากพืชหรือสัตว์ ที่ใช้หรือแปรรูป หรือปรุงเป็นยา หรืออาหาร เพื่อการตรวจวินิจฉัย บำบัดรักษาโรคหรือส่งเสริมสุขภาพร่างกายมนุษย์หรือสัตว์ (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 13)

สมุนไพร ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 พิมพ์ครั้งที่ 5 พ.ศ. 2538 หน้า 401 หมายถึง ผลผลิตผลธรรมชาติที่ได้จากพืช สัตว์ และแร่ธาตุที่ใช้เป็นยา หรือผสมกับสารอื่นตามตำรับยา เพื่อบำบัดรักษาโรค บำรุงร่างกาย หรือใช้เป็นยาพิษ เช่น กระเทียม น้ำผึ้ง กำมะถัน ยางน่อง โล่ดิน (อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 5)

สมุนไพร อาจเรียกว่า เครื่องยา สำหรับใช้ปรุงยาตามที่แพทย์กำหนดให้ผู้ป่วยนำไปใช้ มักใช้สมุนไพรหลายชนิดมาประกอบกันเป็นตำรับ (อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 5)

ยาจากสมุนไพร หมายถึง ยาสมุนไพรที่ได้จากพืช สัตว์ หรือแร่ธาตุที่ผสม ปูรง หรือแปรรูป (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 13)

ยาสมุนไพร ตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 ในมาตรา 4 หมายความว่า เป็นยาที่ได้จากพฤกษชาติ สัตว์ หรือแร่ธาตุ ซึ่งมีได้ผสม ปูรง หรือแปรรูป (อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 5)

ยาแผนโบราณ หมายถึง ยาที่ใช้ในการประกอบโรคศิลปะแผนไทยและแผนไทยประยุกต์ ซึ่งปรากฏอยู่ในตำราแผนโบราณที่รัฐมนตรีประกาศหรือเป็นยาที่ได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนตำราเป็นยาแผนโบราณ (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 13)

เภสัชวัตถุ คือ วัตถุนานาชนิดที่นำมาใช้ปรุงเป็นยาสำหรับรักษาโรค และแก้ไข้ แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ พืชวัตถุ สัตว์วัตถุ และธาตุวัตถุ (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 16)

สรรพคุณเภสัช คือ ต้องรู้จักสรรพคุณของวัตถุนานาชนิดที่จะนำมาใช้ปรุงเป็นยาสำหรับรักษาโรคหรือแก้ไข้ โดยจะต้องรู้จักรสของตัวยานั้น เมื่อรู้จักรสของตัวยานั้นแล้ว รสของตัวยานั้นจะบอกถึงสรรพคุณของยา (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 16)

คณาเภสัช (พิกัดยา) คือ ตัวยาหลายสิ่งหลายอย่างรวมไว้เป็นหมวดหมู่ เรียกเป็นชื่อเดียวกัน เรียกเป็นคำตรงบ้าง เรียกเป็นคำศัพท์บ้าง เพื่อสะดวกในการจดจำการเขียนตำรา การปรุงยา และเป็นภูมิความรู้ของหมอ (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 17)

สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐาน หมายถึง พืช สัตว์หรือแร่ธาตุ ซึ่งเกิดขึ้นในธรรมชาติ หรือจากการเพาะปลูก ซึ่งถูกนำมารักษาความเจ็บป่วยเบื้องต้นที่พบบ่อยในชีวิตประจำวัน สมุนไพรที่ได้รับการคัดเลือกนำมาใช้ในงานสาธารณสุขมูลฐานทั้งหมดเป็นพืชรวม 61 ชนิด เป็นการนำเอาองค์ประกอบสำคัญ 5 ส่วนของพืชมาใช้ ได้แก่ ราก ลำต้น ใบ ดอก หรือผล (อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 5)

การศึกษาเกี่ยวกับพืชสมุนไพร ได้แก่ การศึกษาเกี่ยวกับพืชสมุนไพรที่มีสารสำคัญ ซึ่งออกฤทธิ์ทางเภสัชวิทยาและสามารถนำมาใช้เพื่อการบำบัดโรค ซึ่งประกอบด้วยการใช้ยาสมุนไพรหรือยาพื้นบ้านที่มีมาแต่ดั้งเดิมหรือตำรับยาแผนโบราณที่มีการใช้กันอยู่ การเก็บเกี่ยวพืชสมุนไพร การสำรวจการออกฤทธิ์ การตรวจพิสูจน์พันธุ์ การตรวจสอบสารสำคัญต่างๆ การตรวจสอบทางเภสัชวิทยา การตรวจพิสูจน์โครงสร้างทางเคมีของพืชสมุนไพร การสังเคราะห์และการดัดแปลงสูตรโครงสร้างของพืชสมุนไพร การศึกษาในด้านต่างๆ ดังกล่าว คือ การศึกษาทางเภสัชพฤกษศาสตร์ (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 5)

6.2 การพัฒนามาตรฐานยาและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร

การพัฒนาและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร โดยอาศัยหลักเภสัชพฤกษศาสตร์ ควรพัฒนาให้ครบวงจรเพื่อให้สามารถมั่นใจถึงประสิทธิภาพและความปลอดภัย ควรมีปัจจัยต่างๆมาเกี่ยวข้อง (ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และ อนุญญา เหลืองอรุณ 2547 : 26-28) ดังนี้

1. องค์ความรู้จากโบราณ ควรศึกษาค้นคว้าตำรายาพื้นบ้านและคำบอกเล่าของแพทย์แผนโบราณเกี่ยวกับสรรพคุณของยาสมุนไพรตำรับต่างๆ แล้วนำมายาสมุนไพรในตำรับนั้นๆ มาพิสูจน์โดยใช้หลักเภสัชพฤกษศาสตร์หาสาระสำคัญในพืชสมุนไพร เพื่อยืนยันสรรพคุณของยาสมุนไพรตำรับนั้นๆ และขนาดรับประทานที่เหมาะสม
2. การพัฒนาวัตถุดิบพืชสมุนไพร ควรพัฒนาพืชสมุนไพรที่สามารถปลูกทดแทนได้ โดยอาศัยหลักเภสัชพฤกษศาสตร์ในการคัดเลือกพันธุ์ ขยายพันธุ์และการเพาะปลูกที่เหมาะสม
3. การพัฒนาการแปรรูป และการเก็บรักษาวัตถุดิบ จะต้องอาศัยแนวทางการเก็บเกี่ยว การทำให้แห้ง การบ่ม การแยกสิ่งปนเปื้อน การบรรจุหีบห่อ และการเก็บรักษาพืชสมุนไพร ตามหลักเภสัชพฤกษศาสตร์ เพราะการเก็บ การแปรรูปที่ไม่ถูกต้องอาจทำให้คุณค่าของสารออกฤทธิ์ของสาระสำคัญในพืชสมุนไพรเสื่อมสลาย หรือไม่คงที่
4. การพัฒนาวิจัยในสัตว์ทดลอง เพื่อดูความเป็นพิษและตรวจสอบฤทธิ์ของสมุนไพร
5. การวิจัยในมนุษย์ ยาสมุนไพร มีการใช้กันแพร่หลายมาเป็นเวลานาน แต่มีสมุนไพรเพียงไม่กี่ชนิดที่ผ่านการศึกษาวิจัยประสิทธิผลทางคลินิกในคน จึงควรมีการวิจัยทางด้านพิษวิทยา ตลอดจนกลไกการออกฤทธิ์ของสาระสำคัญในสมุนไพร เพื่อยืนยันประสิทธิผลและความปลอดภัยของสมุนไพร
6. การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ยาจากสมุนไพรจะเสริมคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และยังเป็นการป้องกันรักษาคุณภาพของยาจากสิ่งแวดล้อมให้ยามีความคงตัวอยู่ได้นาน
7. การพัฒนาการตลาด ควรใส่ใจให้ความรู้แก่ผู้บริโภค ต้องสื่อสารข้อมูลยาทั้งข้อดีและข้อควรระวังเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถใช้ได้ถูกต้อง และปลอดภัยโดยอาศัยข้อมูลทางเภสัชพฤกษศาสตร์ และผลการวิจัยในสัตว์ และมนุษย์
8. การเฝ้าระวังติดตามหลังการจำหน่าย มีความสำคัญต่อการพัฒนาสมุนไพรให้ครบวงจรมาก เพราะสมุนไพรอาจมีทั้งคุณและโทษ ซึ่งบางครั้งไม่ทราบข้อมูลนี้มาก่อน ดังนั้น

การเฝ้าระวังและรวบรวมข้อมูลให้มากที่สุดจะช่วยพัฒนาการใช้สมุนไพร ได้อย่างปลอดภัยมากยิ่งขึ้น

การพัฒนามาตรฐานยา และผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร อาจยึดถือตามแนวทางหลักเกณฑ์การประกันคุณภาพยา ซึ่งเป็นที่รับรองและยึดถือปฏิบัติในระดับสากล (International Standard) มีอยู่ 5 ประการ ได้แก่

1. GAP (Good Agricultural Practice) เป็นหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการปลูกพืชสมุนไพร
2. GHP (Good Harvesting Practice) เป็นหลักเกณฑ์ที่ระบุถึงวิธีการที่ดีในการเก็บเกี่ยวพืชสมุนไพร
3. GMP (Good Manufacturing Practice) เป็นข้อกำหนดถึงหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตยาแผนโบราณ และยาสมุนไพร
4. GLP (Good Laboratory Practice) เป็นข้อกำหนดด้านหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการทำการทดสอบในห้องปฏิบัติการ
5. GCP (Good Clinical Practice) เป็นข้อกำหนดถึงหลักเกณฑ์ที่ดีในการทำวิจัยทางคลินิก

ทั้งนี้หลักเกณฑ์สากลทั้งหมดข้างต้นสำหรับยาแผนโบราณ และยาสมุนไพรนี้ ได้มีการเรียกกันว่าหลักเกณฑ์ 5 G

6.3 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐาน

อนัญญา เหลืองอรุณ (2547 : 16-76) ได้แบ่งประเภทของสมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐาน ที่ใช้ในการรักษากลุ่มโรค และอาการเจ็บป่วยต่างๆ ดังนี้

1. สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อการรักษากลุ่มโรค และอาการเจ็บป่วยในระบบทางเดินอาหาร

1.1 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาโรคกระเพาะอาหาร อาการท้องอืด ท้องเฟ้อ แน่นจุกเสียด อาการท้องผูก อาการท้องเสีย

1.1.1 โรคกระเพาะอาหาร สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาโรคกระเพาะอาหารมี 2 ชนิด คือ ขมิ้นชัน และกล้วยน้ำว้า

1.1.2 อาการท้องอืด ท้องเฟ้อ แน่นจุกเสียด สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาอาการท้องอืด ท้องเฟ้อ แน่นจุกเสียด ขมิ้นชัน จิง กานพลู กะเพรา ตะไคร้ คีปรี ข่า กระชาย กระวาน เร่ว มะนาว และกระเทียม

1.1.3 อาการท้องเสีย สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาอาการอาการท้องเสีย ได้แก่ ฟ้าทลายโจร ฟรั่ง กล้วยน้ำวัว ทับทิม มังคุด และสีเสียดเหนือ

1.1.4 อาการท้องผูก สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาอาการอาการท้องผูก ได้แก่ ชุมเห็ดเทศ มะขาม มะขามแขก แมงลัก และคูณ

1.2 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาอาการคลื่นไส้ อาเจียน โรคพยาธิลำไส้ อาการปวดฟันและอาการเบื่ออาหาร

1.2.1 สมุนไพรที่รักษาอาการคลื่นไส้ อาเจียน ได้แก่ จิง ขอบ

1.2.2 สมุนไพรที่รักษาโรคพยาธิลำไส้ ได้แก่ มะเกลือ เล็บมือนาง มะหาด พักทอง

1.2.3 สมุนไพรที่รักษาอาการปวดฟัน ได้แก่ แก้ว ข่อย ผักคราดหัวแหวน

1.2.4 สมุนไพรที่รักษาอาการเบื่ออาหาร ได้แก่ บอระเพ็ด จี่เหล็ก มะระ สะเดาบ้าน

2. สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษากลุ่มโรคและอาการเจ็บป่วยในระบบทางเดินหายใจ และระบบทางเดินปัสสาวะ

2.1 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษากลุ่มโรคและอาการเจ็บป่วยในระบบทางเดินหายใจ และระคายคอกจากเสมหะ ได้แก่ จิง คีปรี เพกา มะขามป้อม มะนาว มะแว้งเครือ และมะแว้งต้น

2.2 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาโรคหรืออาการเจ็บป่วยในระบบทางเดินปัสสาวะที่มีอาการขัดเบา ได้แก่ กระเจี๊ยบแดง ขลุ่ หญ้าคาและอ้อยแดง

3. สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาโรคผิวหนัง และโรคอื่นๆ

3.1 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาโรคผิวหนัง

3.1.1 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการกลากเกลื้อน ได้แก่ กระเทียม ข่า ชุมเห็ดเทศ ทองพันชั่ง และพลู

3.1.2 สมุนไพรที่ใช้รักษาชันนะตุ ได้แก่ มะคำดีควาย

3.1.3 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการแผลไฟไหม้น้ำร้อนลวก ได้แก่ บัวบก น้ำมันมะพร้าว และว่านหางจระเข้

3.1.4 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการฝี แผลพุพอง ได้แก่ ขมิ้นชัน ชุมเห็ดเทศ
เทียนบ้าน ว่านหางจระเข้ ว่านมหากาฬ และฟ้าทะลายโจร

3.1.5 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการอักเสบจากแมลงสัตว์กัดต่อย ได้แก่ ขมิ้นชัน
คำลิง ผักบู่ทะเล พญาขอและเสลดพังพอน

3.1.6 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการลมพิษ ได้แก่ พลู

3.1.7 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการงูสวัด เริม ได้แก่ พญาขอ

3.2 สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐานเพื่อรักษาโรคหรืออาการเจ็บป่วย
อื่นๆ

3.2.1 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการเคล็ดขัดยอก ได้แก่ ไพล

3.2.2 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการนอนไม่หลับ ได้แก่ ขี้เหล็ก

3.2.3 สมุนไพรที่ใช้รักษาอาการไข้ ได้แก่ ฟ้าทะลายโจร บอระเพ็ด

3.2.4 สมุนไพรที่ใช้รักษาโรคหิด เหา ได้แก่ น้อยหน่า

7. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

7.1 งานวิจัยเกี่ยวกับการดำเนินงานกลุ่ม

ฉิรพุทธิ คานทอง (2545 : 130 - 132) ได้ศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มฟื้นฟู
อาชีพเกษตรกรผู้พักชำระหนี้ จังหวัดศรีสะเกษ ผลการศึกษาพบว่า

1. การกำหนดวัตถุประสงค์ เกษตรกรประมาณสามในสี่มีการกำหนด
วัตถุประสงค์ของกลุ่ม
2. การวางแผนการผลิต เกษตรกรสองในสามระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการวาง
แผนการผลิตของสมาชิกและกลุ่ม การวางแผนกิจกรรมของสมาชิกและกลุ่ม เกษตรกรเพียงหนึ่งใน
สี่เท่านั้นที่ระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการวางแผนกิจกรรม
3. การกำหนดบทบาทหน้าที่ มีเกษตรกรประมาณสามในสี่ ระบุว่ากลุ่มของ
ตนเองมีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของกลุ่ม
4. การพัฒนาผู้นำ เกษตรกรไม่ถึงหนึ่งในสี่ที่ระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการจัดทำ
โครงการพัฒนาผู้นำ
5. การสร้างข้อตกลงร่วมหรือระเบียบกลุ่ม เกษตรกรประมาณสามในสี่ที่ระบุว่า
กลุ่มของตนเองมีการกำหนดข้อตกลงร่วมหรือระเบียบกลุ่ม

6. การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม

6.1 การประชุม เกษตรกรเกือบทั้งหมดระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการจัดการประชุม และบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร

6.2 การให้ความรู้ เกษตรกรประมาณสามในสี่ระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการถ่ายทอดความรู้แก่สมาชิกกลุ่มเกี่ยวกับกิจกรรมที่กลุ่มเลือก โดยวิธีการบรรยาย และการฝึกปฏิบัติ

6.3 การแก้ปัญหา เกษตรกรประมาณสามในสี่ระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการประชุมเพื่อแก้ปัญหา

6.4 การดำเนินธุรกิจ เกษตรกรประมาณสองในสามระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการจำหน่ายผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ร่วมกัน

6.5 การจัดทำบัญชี เกษตรกรเกือบทั้งหมดระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการจัดทำบัญชีไว้เป็นลายลักษณ์อักษร

6.6 การจัดหาทรัพยากร เกษตรกรทั้งหมดระบุว่ากลุ่มของตนเองขอรับงบประมาณสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตร

7. การประเมินผล เกษตรกรน้อยกว่าครึ่งหนึ่งระบุว่ากลุ่มของตนเองมีการประเมินผลการดำเนินงาน ส่วนใหญ่เป็นการดำเนินงานของคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม

7.2 งานวิจัยเกี่ยวกับองค์กรประชาชน

สันติสุข เทศประสิทธิ์ (2534 : 97 - 102) ได้ศึกษาบทบาทขององค์กรประชาชนในการพัฒนาชนบท : ศึกษาเฉพาะกรณีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคันทนา ผลการศึกษาพบว่าองค์กรมีบทบาทดังนี้ (1) บทบาทในการส่งเสริมและสนับสนุนประสิทธิภาพการผลิต ได้แก่ การจัดหาปัจจัยการผลิตต่างๆ การส่งเสริมและสนับสนุนการใช้ปัจจัยการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ การส่งเสริมการออมและการระดมทุน การส่งเสริมการลงทุน และการตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจ (2) บทบาทองค์กรในด้านการตลาด ได้แก่ การขายผ่านระบบกลุ่ม และการลดขั้นตอนทางการตลาด (3) บทบาทขององค์กรในการพัฒนาอาชีพ รายได้และการมีงานทำ ได้แก่ การส่งเสริมอาชีพรอง การสนับสนุนอาชีพหลัก การส่งเสริมการมีงานทำ

7.3 งานวิจัยเกี่ยวกับการพึ่งตนเอง

พิมาน วงศ์อภัย (2533 : 88 - 95) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมให้องค์กรประชาชนสามารถพึ่งตนเอง : ศึกษากรณีศูนย์บริการ Supporting factors of people organization towards

selfreliance : A case study Service Centre Nonsang District, Udonthani province, Thailand ผล
การศึกษาพบว่า

1. ลักษณะองค์กรประชาชนที่สามารถพึ่งตนเองได้ ได้แก่
 - 1.1 กิจกรรมตอบสนองความต้องการของสมาชิก
 - 1.2 ผลกำไรจากการดำเนินงาน
 - 1.3 การมีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจ
 - 1.4 การตัดสินใจและการดำเนินงานที่เป็นอิสระ
 - 1.5 การปรับตัวเพื่อความมั่นคง
 - 1.6 การกระจายผลประโยชน์สู่สมาชิกอย่างเป็นธรรมและเสมอภาค
2. ปัจจัยที่ส่งเสริมให้องค์กรประชาชนสามารถพึ่งตนเอง ได้แก่
 - 2.1 ผู้นำหรือกรรมการ ประกอบด้วย
 - 2.1.1 ต้องมีความสามารถทั้งเฉพาะตัวของบุคคลและทีมที่เข้มแข็งประกอบ
กัน
 - 2.1.2 การให้ความช่วยเหลือเป็นที่ปรึกษาแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ เมื่อมี
ปัญหาจะทำให้การยอมรับสูงจากสมาชิก
 - 2.2 การบริหารองค์กร ประกอบด้วย
 - 2.2.1 การจัดโครงสร้างการบริหารงานเน้นการกระจายอำนาจ การถ่วงดุล
อำนาจ การใช้กระบวนการกลุ่มในการตัดสินใจ และการมีส่วนร่วมของกรรมการทุกคน
 - 2.2.2 การสร้างเครือข่าย เพื่อดูแลผลประโยชน์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
ซึ่งกันและกัน
 - 2.2.3 การสรรหาคณะกรรมการบริหาร โดยการสมัครเป็นกลุ่ม
 - 2.2.4 กฎระเบียบข้อบังคับที่เหมาะสมจะช่วยเสริมระบบการบริหารงานให้มี
ประสิทธิภาพขึ้น
 - 2.3 สมาชิก ประกอบด้วย
 - 2.3.1 เข้าใจในวัตถุประสงค์ขององค์กร
 - 2.3.2 มีส่วนร่วมในขั้นตอนต่างๆ ของกิจกรรมองค์กร
 - 2.4 กระบวนการกลุ่ม ประกอบด้วย
 - 2.4.1 สมัครเป็นสมาชิกเพราะต้องการทำงานกลุ่ม ผลประ โยชน์ตกอยู่กับ
สมาชิกไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากภายนอกมากเกินไป
 - 2.4.2 การสรุปบทเรียนในอดีต เพื่อปรับปรุงองค์กรให้ดีขึ้น

2.5 สภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ เศรษฐกิจ สังคม และการเมืองในชุมชนมีส่วนเอื้ออำนวยให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือตนเองมากขึ้น

2.6 เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนามีลักษณะ บทบาท และวิธีการทำงานที่ดี เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้งานกลุ่มก้าวหน้า

2.7 องค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง จะมีผลต่อความสำเร็จขององค์กร

7.4 งานวิจัยเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

ทิวดี พุทธิพันธ์ (2549 : 50 - 52) ได้ศึกษาการแปรรูปสมุนไพรรเพื่อสร้างชุมชนเข้มแข็ง : กรณีศึกษาชุมชนหนองป่าครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าการแปรรูปสมุนไพรรของกลุ่มสมุนไพรรหนองป่าครั่ง ก่อให้เกิดกระบวนการพัฒนาชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มต้นจากพัฒนาตนเองให้เกิดรายได้เกิดความภาคภูมิใจในการถ่ายทอดองค์ความรู้ และขยายไปสู่การพัฒนาชุมชนให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ ก่อให้เกิดความร่วมมือในกิจกรรมชุมชน ตลอดจนเป็นแหล่งเรียนรู้ในชุมชน เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เอื้อประโยชน์ในการถ่ายทอดองค์ความรู้สู่เยาวชน เป็นการถ่ายทอดจากคนรุ่นหนึ่งสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง ซึ่งเป็นการรักษาภูมิปัญญาอันเป็นต้นทุนของชุมชนไว้ให้ลูกหลานได้สืบทอด เพื่อการดำรงชีพอยู่ในปัจจุบัน นอกจากนั้นแล้วการแปรรูปสมุนไพรรยังให้องค์ความรู้แก่ชุมชน แก่สมาชิกในกลุ่มในการรักษาโรคโดยใช้สมุนไพรรที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งทำให้ลดรายจ่ายในครัวเรือน และลดรายจ่ายในการนำตัวยาแผนปัจจุบันจากต่างประเทศอีกด้วย และการรักษาโดยด้วยสมุนไพรร ไม่มีสารเคมีใดๆ มาเจอบน นอกจากนั้นยังเป็นการประหยัดรายจ่ายในด้านการบรรจุผลิตภัณฑ์ ลดค่าขนส่งเป็นการประหยัดพลังงานอีกทางหนึ่งด้วย ที่สำคัญประการหนึ่งก็คือ การแปรรูปสมุนไพรรเป็นการพัฒนาองค์ความรู้ของบรรพบุรุษ ซึ่งถือได้ว่าเป็นมรดกทางปัญญาของชาติมาประยุกต์ให้เข้ากับวิถีชีวิตประจำวันในปัจจุบันได้อย่างงดงาม และเหมาะสมกับสังคมปัจจุบันซึ่งเรียกกันว่า “สังคมภูมิปัญญา” เมื่อกลุ่มสมุนไพรรได้พัฒนาตนเอง พัฒนากลุ่ม ก็จะขยายผลไปสู่การพัฒนาอีกกลุ่มอื่น ๆ ที่มีอยู่ในชุมชน จนเป็นเครือข่ายในการพัฒนาชุมชน ให้ชุมชนหนองป่าครั่งได้พัฒนาอย่างต่อเนื่อง และยังยืนยันทำให้เกิดเป็นชุมชนที่เข้มแข็ง เป็นตัวอย่างที่ดีแก่ชุมชนอื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียง จนสามารถพัฒนาไปสู่สังคมใหญ่ และเป็นการพัฒนาสังคมให้เข้มแข็งให้เป็น “สังคมแห่งภูมิปัญญา” ของประเทศชาติสืบต่อไป

7.5 งานวิจัยเกี่ยวกับกลุ่มสมุนไพร

ถนนนวน พรมบุญ (2548 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการพัฒนาชาสมุนไพรจากกลุ่มสมุนไพรบ้านพล้า อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ผลการศึกษาสรุปได้ว่า ชุมชนบ้านพล้าเป็นชุมชนโบราณมากกว่า 500 ปี อยู่ห่างจากตัวเมืองประมาณ 5 กิโลเมตร การคมนาคมสะดวก มีไฟฟ้าใช้ทุกครัวเรือน ชุมชนมีความเข้มแข็ง รักใคร่สามัคคีกันดี ส่วนใหญ่มีฐานะปานกลางเพราะมีที่นา สวนมะขาม เป็นของตนเอง ซึ่งเป็นแหล่งที่ก่อให้เกิดรายได้ มีการยึดมั่น ในธรรมเนียมประเพณีและวัฒนธรรมอันดี เช่น ประเพณีลงแขกช่วยกันทำงานหรือสร้างบ้าน ฯลฯ มีพืชสมุนไพรจำนวนมาก บนภูเขาที่อยู่ทางด้านตะวันตกหมู่บ้าน และมีการนำสมุนไพรมาปลูกไว้รอบๆ บ้าน ศึกษาศักยภาพของกลุ่มสมุนไพรบ้านพล้า มีประธานกลุ่มที่เข้มแข็ง เสียสละ อดทน และมีรองประธานที่มีความคิดก้าวหน้า ซึ่งเป็นผู้คิดผลิตน้ำมันนวดตัวเพื่อจำหน่าย ได้ไปเรียนแพทย์แผนไทย และการนวดด้วย นอกจากนั้น สมาชิกกลุ่มยังมีความขยันขันแข็ง อดทนให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี มีความเสียสละ แบ่งหน้าที่ในการปฏิบัติงานอย่างชัดเจน เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายจำหน่าย เป็นต้น ผลจากความอดทน ทำให้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นที่ต้องการของตลาดซึ่งทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ยังมีจุดอ่อน คือ อาคารที่ผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน และสินค้าที่ผลิตยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน มผช การพัฒนาสูตรน้ำมันนวดตัว กลุ่มสมุนไพรบ้านพล้า สามารถพัฒนาสูตรน้ำมันนวดตัวให้มีคุณภาพ โดยให้ผู้บริโภคและผู้ผลิตทดลองใช้ แล้วตอบแบบสอบถามโดยใช้ประสาทสัมผัส ได้แก่ การดูสี จมูกดมกลิ่น การชิมเข้าผิวหนังของน้ำมัน และความรู้สึกร้อนเย็นเมื่อสัมผัสกับน้ำมัน รวมทั้งข้อมูลทั่วไป เช่น ราคา ฤดูกาล ขนาดบรรจุ และภาชนะที่ใช้บรรจุ เป็นต้น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ คือ ขวดแก้ว ใต๋ ไม่มีสี ขนาดบรรจุ 24 ซีซี ติดฉลากที่สวยงาม ซึ่งบอกสรรพคุณของน้ำมันนวดตัวอย่างละเอียด การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน น้ำมันนวดตัวมีต้นทุนขวดละ 13.86 บาท ขายราคาส่งขวดละ 30 บาท ได้กำไรขวดละ 16.14 บาท ใน 1 เดือน ขายได้ 1,800 ขวด จะได้กำไรต่อเดือน 29,050 บาท การศึกษาแนวทางขยายตลาด มีการติดตามการจำหน่ายเป็นระยะๆ จากผู้บริโภคที่ซื้อไปใช้ และจากร้านค้าที่นำสินค้าไปจำหน่าย การวางแผนการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำแผนมาวิเคราะห์และวางแผนในการสร้างและขยายตลาด เช่น พัฒนาคุณภาพของน้ำมันนวดตัวในแง่ของสรรพคุณทางยา สี กลิ่น ผิวสัมผัส ฯลฯ และเปรียบเทียบสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาดเพื่อหาทางพัฒนาต่อไป จากการติดตามการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำแผนมาวิเคราะห์และวางแผนในการสร้างและขยายตลาด เช่น พัฒนาคุณภาพของน้ำมันนวดตัวในแง่ของสรรพคุณทางยา สี กลิ่น ผิวสัมผัส ฯลฯ และเปรียบเทียบสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด เพื่อหาทางพัฒนาต่อไป จากการติดตามการตลาดอย่างต่อเนื่อง เกิดผลดี คือ 1. มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายให้กับลูกค้าตลอดเวลา สินค้าไม่

ขาดตลาด 2. ถ้าเกิดปัญหาสามารถแก้ไขได้ทันการณ์ 3. กระบวนการตลาดได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้นำมากำหนดกรอบแนวคิดทั้งในส่วนข้อมูลบริบทชุมชน สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม การดำเนินงานกลุ่ม การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่ม การพึ่งตนเองของกลุ่ม ผลการเปลี่ยนแปลงระดับต่างๆที่มีผลมาจากการดำเนินงานของกลุ่ม การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่ม และแนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร ประชากรที่ใช้ในการวิจัยทั้งหมด 43 คน ได้แก่ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา 20 คน บุคคลในชุมชนที่เกี่ยวข้อง 12 บุคคลภายนอกชุมชนที่เกี่ยวข้อง 8 คน และ เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาที่เกี่ยวข้อง 3

1.2 กลุ่มตัวอย่าง

1.2.1 ผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา เก็บข้อมูลจากประชากรทั้งหมด 20 คน

1.2.2 บุคคลในชุมชนที่เกี่ยวข้อง เก็บข้อมูลโดยการสุ่มแบบเจาะจงตามประเด็นการวิจัย จำนวน 12 คน ได้แก่

1) ผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ภายในชุมชน และเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม

2) ผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ภายในชุมชน และเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบางประเด็น

3) สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล หมู่ที่ 26 จำนวน 2 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ภายในชุมชน และเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม

4) สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล หมู่ที่ 6 จำนวน 2 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ภายในชุมชน และเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบางประเด็น

5) ผู้ชำนาญการด้านการเกษตร หมู่ที่ 26 จำนวน 1 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับสภาพนิเวศวิทยา ทรัพยากร สภาพเศรษฐกิจ และกิจกรรมต่างๆ ของชุมชน

6) ผู้อาวุโสในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 6 จำนวน 1 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับประวัติ ความสัมพันธ์ ประเพณี วัฒนธรรม ความเชื่อ สันตนาการ และการเมืองการปกครองในชุมชน

7) คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 6 ที่ตั้งรกรากมาแต่บรรพบุรุษ จำนวน 1 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับประวัติ ความ

สัมพันธ าศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ สันตนาการ และสภาพเศรษฐกิจของชุมชน ผลการดำเนินงานของกลุ่ม และบทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

8) คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 6 ที่เป็นคนต่างถิ่นย้ายเข้ามาอาศัยอยู่กับครอบครัว จำนวน 1 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ และสภาพเศรษฐกิจของชุมชน ผลการดำเนินงานของกลุ่ม และบทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

9) คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ที่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรที่ตลาดรังสิต จำนวน 2 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่ม ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม และแนวทางในการพัฒนา กลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

1.2.3 บุคคลภายนอกชุมชนที่เกี่ยวข้อง เก็บข้อมูลโดยการสุ่มแบบเจาะจงให้ครบตามประเด็นการวิจัย จำนวน 8 คน

1) ผู้ใหญ่บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่ม

2) สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา จำนวน 2 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่ม

3) คนในชุมชนบ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา ที่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร จำนวน 3 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม และผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่ม

4) คนในชุมชนบ้านเมืองทอง หมู่ที่ 18 ตำบลเมืองเตา ที่ประกอบอาชีพขายส่งสมุนไพร จำนวน 1 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม ผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่ม ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม และแนวทางในการพัฒนา กลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

5) คนในชุมชนบ้านโนนสูง หมู่ที่ 3 ตำบลเมืองเตา ที่ประกอบอาชีพขายส่งสมุนไพร จำนวน 1 คน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม ผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่ม ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม และแนวทางในการพัฒนา กลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

1.2.4 เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาที่เกี่ยวข้อง เก็บข้อมูลโดยการสุ่มแบบเจาะจงเพื่อสัมภาษณ์ตามประเด็นการวิจัย จำนวน 3 คน

1) เกษตรตำบลเมืองเตา ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นผลของการดำเนินงานของกลุ่ม บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

2) เจ้าพนักงานพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตา ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นผลของการดำเนินงานของกลุ่ม บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

3) เจ้าหน้าที่สถานีอนามัยบ้านโนนจาน ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้คำตอบได้ในประเด็นผลของการดำเนินงานของกลุ่ม บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มใน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 แบบสัมภาษณ์ชนิดปลายปิดและชนิดปลายเปิด จำนวน 6 ชุด ใช้ในการเก็บข้อมูลดังต่อไปนี้ ได้แก่

2.1.1 แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 1 ข้อมูลบริบทชุมชนของบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ประเด็นในการเก็บข้อมูล 14 ประเด็นหลัก ได้แก่ (1) ประวัติชุมชน (2) สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน (3) ทรัพยากรธรรมชาติ การจัดการ และระบบกรรมสิทธิ์ (4) ประชากร (5) โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค (6) ครอบครัวและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน (7) การศึกษา (8) สาธารณสุข (9) ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ และสันตนาการ (10) ระบบการปลูกพืชและการใช้แรงงาน (11) สภาพเศรษฐกิจ (12) การเมืองและการปกครองท้องถิ่น (13) กิจกรรมต่างๆ ของชุมชน และ (14) การสนับสนุนจากภายนอก

2.1.2 แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 2 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ประเด็นในการเก็บข้อมูล 7 ประเด็นหลักได้แก่

1) สภาพทางสังคมของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา ภูมิลำเนา สมาชิกในครอบครัว ตำแหน่งในกลุ่ม ระยะเวลาในการเป็นกรรมการหรือสมาชิกกลุ่ม ตำแหน่งทางการปกครอง การเป็นกรรมการ / สมาชิกของกลุ่มอื่นๆ

2) สภาพเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ได้แก่ อาชีพหลัก อาชีพรอง รายได้จากภาคการเกษตร รายได้นอกภาคการเกษตร รายจ่ายของครัวเรือน หนี้สิน พื้นที่ถือครองทางการเกษตร แรงงานในครอบครัว

3) การประเมินคุณภาพของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม

- 4) การประเมินคุณภาพของสมาชิกกลุ่ม
- 5) การประเมินคุณภาพการบริหารจัดการกลุ่ม
- 6) การประเมินคุณภาพการสื่อสารภายในกลุ่ม
- 7) การประเมินคุณภาพปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม

2.1.3 แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 3 แบบสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม และประเด็นในการสนทนากลุ่มผู้นำ (Focus Group) ประเด็นในการเก็บข้อมูล 3 ประเด็นหลักได้แก่

1) การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ได้แก่ 1) บริบทกลุ่ม 2) การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม 3) การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบของกลุ่ม 4) การกำหนดบทบาทหน้าที่ 5) การวางแผนกิจกรรมของกลุ่ม 6) การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม 7) การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และ 8) การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม

2) การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ได้แก่ 1) การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยี 2) การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ 3) การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติ 4) การพึ่งตนเองทางจิตใจ 5) การพึ่งตนเองทางสังคม และ ตัวชี้วัดการพึ่งตนเอง

3) การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

(1) การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

(2) การเปลี่ยนแปลงภายในชุมชน ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

(3) การเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชน ได้แก่ (1) การเปลี่ยนแปลงของชุมชนภายนอกด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ (2) ผลของการดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งด้านบวกและด้านลบ

2.1.4 แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 4 แบบสัมภาษณ์บุคคลในชุมชนและนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม ประเด็นในการเก็บข้อมูล 4 ประเด็นหลักได้แก่ 1) การเชื่อมโยงเครือข่ายกับกิจกรรมของกลุ่ม 2) ผลกระทบที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่ม 3) ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม (SWOT) 4) แนวทางในการพัฒนาชุมชนและกิจกรรมกลุ่ม

2.1.5 แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 5 แบบสัมภาษณ์บุคคลในชุมชนทั่วไปและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ประเด็นในการเก็บข้อมูล 7 ประเด็นหลักได้แก่ 1) ผลของการดำเนินงานที่มีต่อกลุ่ม 2) ผลของการดำเนินงานที่มีต่อชุมชน 3) ผลของการดำเนินงานที่มีต่อชุมชนภายนอก 4) ผลของการดำเนินงานที่มีต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 5) บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่มีต่อกลุ่ม 6) ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม (SWOT) 7) แนวทางในการพัฒนากลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

2.1.6 แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 6 ประเด็นในการจัดเวทีผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ประเด็นในการเก็บข้อมูล 4 ประเด็นหลักได้แก่ 1) จุดแข็งของกลุ่มและจุดอ่อนของกลุ่ม 2) โอกาสและอุปสรรคในการพัฒนากลุ่ม 3) แนวทางในการพัฒนากลุ่มในอนาคต 4) แผนในการพัฒนากลุ่มในอนาคต

2.2 เครื่องมืออื่นๆ ได้แก่ แผนที่ชุมชน

2.3 อุปกรณ์ต่างๆ ได้แก่ กล้องดิจิทัล และกล้องวีดีโอบันทึกภาพ

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ การเก็บข้อมูลจะมีทั้งข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ โดยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ โดยเก็บข้อมูลในประเด็นต่างๆ จากแหล่งดังต่อไปนี้ ได้แก่

3.1.1 แผนพัฒนาการเกษตรตำบลเมืองเตา ปี พ.ศ. 2548 แหล่งข้อมูล คือ สำนักงานเกษตรอำเภอพัคฆภูมิพิสัย ข้อมูลที่เก็บได้แก่ สภาพการประกอบอาชีพและปัญหาการประกอบอาชีพในตำบลเมืองเตา

3.1.2 ข้อมูล จปฐ. ปี พ.ศ. 2550 แหล่งข้อมูล คือ องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตา ข้อมูลที่เก็บได้แก่ ประชากร อาชีพ และรายได้

3.1.3 ปริมาณน้ำฝน ปี พ.ศ. 2549 แหล่งข้อมูล คือ องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตา ข้อมูลที่เก็บได้แก่ ปริมาณน้ำฝนรอบปี พ.ศ. 2549

3.1.4 เหตุการณ์สำคัญของชุมชน แหล่งข้อมูล คือ ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา ข้อมูลที่เก็บได้แก่ ประวัติศาสตร์ความเป็นมาของชุมชน

5) เหตุการณ์สำคัญกลุ่มสมุนไพร่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา แหล่งข้อมูล คือ กลุ่มสมุนไพร่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา ข้อมูลที่เก็บได้แก่ ประวัติกลุ่ม วัตถุประสงค์ของกลุ่ม กฎระเบียบกลุ่ม โครงสร้างของกลุ่ม

3.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยวิธีการดังต่อไปนี้ ได้แก่

3.2.1 การสัมภาษณ์รายบุคคล ในประเด็นดังต่อไปนี้

1) ข้อมูลบริบทชุมชน เก็บข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องหรือผู้สามารถให้ข้อมูลได้ดังต่อไปนี้ ได้แก่

(1) ผู้นำชุมชนที่เป็นทางการ ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล หมู่ที่ 26 สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล หมู่ที่ 6 ประเด็นที่สัมภาษณ์ คือ ข้อมูลบริบทชุมชนทั้งหมด 14 ประเด็นหลัก ได้แก่ (1) ประวัติชุมชน (2) สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน (3) ทรัพยากรธรรมชาติ การจัดการและระบบกรรมสิทธิ์ (4) ประชากร (5) โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค (6) ครอบครัวและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน (7) การศึกษา (8) สาธารณสุข (9) ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ และสันตนาการ (10) ระบบการปลูกพืชและการใช้แรงงาน (11) สภาพเศรษฐกิจ (12) การเมืองและการปกครองท้องถิ่น (13) กิจกรรมต่างๆของชุมชน และ (14) การสนับสนุนจากภายนอก เก็บข้อมูลจาก

(2) ผู้นำชุมชนที่ไม่เป็นทางการ ได้แก่ ผู้ชำนาญการด้านการเกษตร หมู่ที่ 26 ประธานกลุ่มสมุนไพร่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา ประเด็นที่สัมภาษณ์ คือ ข้อมูลบริบทชุมชนในประเด็น ได้แก่ (1) สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน (2) ระบบการปลูกพืชและการใช้แรงงาน (3) สภาพเศรษฐกิจ (4) กิจกรรมต่างๆของชุมชน และ (5) การสนับสนุนจากภายนอก

(3) คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 และหมู่ที่ 6 ได้แก่ คนที่มีภูมิปัญญาเดิมอยู่ในชุมชน คนที่ย้ายมาจากที่อื่น และผู้อาวุโสในชุมชน ประเด็นที่สัมภาษณ์ คือ ข้อมูลบริบทชุมชนในประเด็น ได้แก่ (1) ประวัติชุมชน (2) สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน (3) ครอบครัวและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน (4) ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อและสันตนาการ และ (5) การเมืองการปกครองในชุมชน

2) สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้นำและทั้งหมด 20 คน

3) การดำเนินงานของกลุ่ม เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นที่สัมภาษณ์ ได้แก่ (1) การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม (2) การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบของ

กลุ่ม (3) การกำหนดบทบาทหน้าที่ (4) การวางแผนกิจกรรมของกลุ่ม (5) การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม (6) การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และ (7) การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม

4) ประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม เก็บข้อมูลจากผู้นำและสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 20 คน ใน 5 ประเด็นหลักดังต่อไปนี้ ได้แก่ (1) คุณภาพของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม (2) คุณภาพของสมาชิกกลุ่ม (3) คุณภาพการบริหารจัดการกลุ่ม (4) คุณภาพการสื่อสารภายในกลุ่ม และ (5) คุณภาพปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม

(5) การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นที่สัมภาษณ์ได้แก่ (1) การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยี (2) การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ (3) การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติ (4) การพึ่งตนเองทางจิตใจ และ (5) การพึ่งตนเองทางสังคม

6) การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา ประเด็นที่สัมภาษณ์ได้แก่

(1) การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นที่สัมภาษณ์ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

(2) การเปลี่ยนแปลงภายในชุมชน เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม บุคคลในชุมชน และนอกชุมชนที่เกี่ยวข้อง บุคคลในชุมชนทั่วไปและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ประเด็นที่สัมภาษณ์ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

(3) การเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชน เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม บุคคลในชุมชนและนอกชุมชนที่เกี่ยวข้อง บุคคลในชุมชนทั่วไปและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ประเด็นที่สัมภาษณ์ได้แก่

ก. การเปลี่ยนแปลงของชุมชนภายนอกด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

ข. ผลของการดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งด้านบวกและด้านลบ

3.2.2 การสนทนากลุ่ม (Focus Group) ในประเด็นดังต่อไปนี้ ได้แก่

1) การดำเนินงานของกลุ่ม ประเด็นในการสนทนา ได้แก่ (1) บริบทกลุ่ม (2) การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม (3) การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบของกลุ่ม (4) การ

กำหนดบทบาทหน้าที่ (5) การวางแผนกิจกรรมของกลุ่ม (6) การดำเนินกิจกรรมกลุ่ม (7) การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และ (8) การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม

2) การพึ่งตนเองของกลุ่มชุมชนไทรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นในการสนทนา ได้แก่ (1) การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยี (2) การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ 3) การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติ (4) การพึ่งตนเองทางจิตใจ และ (5) การพึ่งตนเองทางสังคม

3) การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มชุมชนไทรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

(1) การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นในการสนทนา ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

(2) การเปลี่ยนแปลงภายในชุมชน เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นในการสนทนา ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

(3) การเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชน เก็บข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม ประเด็นในการสนทนา ได้แก่

ก. การเปลี่ยนแปลงของชุมชนภายนอกด้านสังคมทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งด้านบวกและด้านลบ การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆทั้งด้านบวกและด้านลบ

ข. ผลของการดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งด้านบวกและด้านลบ

3.2.3 การจัดเวทีผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ในประเด็นดังต่อไปนี้ ได้แก่ 1) จุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่ม 2) โอกาสและอุปสรรคในการพัฒนาชุมชน 3) แนวทางการพัฒนาชุมชนในอนาคต 4) แผนการพัฒนาชุมชนในอนาคต

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป สถิติที่ใช้ คือ สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ (percentage) ค่าต่ำสุด (minimum) ค่าสูงสุด (maximum) และค่าเฉลี่ย (mean)

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการบรรยาย
สภาพการณ์ที่เป็นจริงตามประเด็นคำถาม การจัดหมวดหมู่ข้อมูล และการเปรียบเทียบข้อมูล

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเรื่อง “การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม” ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 8 ตอน ดังนี้

1. บริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
2. สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
3. การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
4. ประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
5. การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
6. การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
7. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา
8. แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคตของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

ตอนที่ 1 บริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

1.1 ประวัติชุมชน

บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 เป็นหมู่บ้านที่แยกตัวออกจากบ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม พ.ศ. 2544 ประวัติความเป็นมาของชุมชน การสืบเนื่อง และการเปลี่ยนแปลงเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ที่เกิดขึ้น ทั้งในด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง สิ่งแวดล้อม และบริบทอื่นของชุมชน จะมีความเกี่ยวข้องและหรือแตกต่างกันในบางบริบทกับบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 6

สภาพทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง และสิ่งแวดล้อมของชุมชนในอดีตจะมีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ

- 1) สภาพทางสังคม ในอดีตความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชนมีน้อย ส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับครอบครัวของตนเองและในกลุ่มเครือญาติเท่านั้นเริ่มมีการ

เปลี่ยนแปลงทางสังคมประมาณช่วง ปี พ.ศ. 2543 - ปี พ.ศ. 2544 หรือ ประมาณ 7 - 8 ปีที่ผ่านมา จากการแต่งงานของคนในชุมชนกับชุมชนภายนอก และย้ายเข้ามาอาศัยอยู่กับครอบครัว การที่คนภายนอกชุมชนย้ายเข้ามาอาศัยเพิ่มขึ้นทำให้ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนมีความใกล้ชิดเพิ่มมากขึ้น ทั้งในเครือญาติและระหว่างเครือญาติ รวมถึงความสัมพันธ์กับชุมชนภายนอกเริ่มมีมากขึ้นเรื่อยๆ ตามลำดับ

2) สภาพทางเศรษฐกิจ ในอดีตอาชีพหลักของคนในชุมชน ได้แก่ การทำนา อาชีพรอง ได้แก่ การเลี้ยงสัตว์ และการค้าขาย สัตว์เลี้ยงที่สำคัญได้แก่ โค กระบือ สุกร เป็ด ไก่ การประกอบอาชีพค้าขายในอดีตจะเป็นลักษณะขายสินค้าโดยการหาเร่ไปขายยังตลาดต่างถิ่น ตลาดที่ค้าขายที่สำคัญในสมัยก่อน ได้แก่ ตลาดอำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์ ตลาดจังหวัดบุรีรัมย์ และตลาดจังหวัดสุรินทร์ สินค้าที่ขายเป็นสินค้าเกษตร อาทิ ข้าวเปลือก ข้าวสาร เป็ด ไก่ ขมิ้น และสินค้าเกษตรอื่นๆ เป็นต้น อาชีพค้าขายกลายเป็นอาชีพที่สำคัญ โดยปัจจุบันคนในชุมชนส่วนใหญ่จะยึดอาชีพค้าขายสมุนไพรเป็นอาชีพหลัก

3) การเมืองในชุมชน ก่อนการกระจายอำนาจสู่ท้องถิ่นสถาบันที่มีบทบาทด้านการเมืองในชุมชน คือ ผู้ใหญ่บ้าน บทบาทของผู้ใหญ่บ้านจะมีอิทธิพลต่อการเมืองเฉพาะกลุ่มเครือญาติ ดังนี้คือ เมื่อมีการรับสมัครเลือกตั้งผู้ใหญ่บ้านจะมีการหาเสียงเฉพาะในกลุ่มเครือญาติเท่านั้น ไม่ค่อยให้ความสนใจกับคนนอกเครือญาติ ไม่มีความขัดแย้งด้านการเมือง การแข่งขันมีน้อย การเปลี่ยนแปลงด้านการเมืองในชุมชนเริ่มมีมากขึ้น เมื่อมีการก่อตั้งสภาตำบล (สภาองค์การบริหารส่วนตำบล) ปัจจุบันสมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล (ส.อบต.) มีบทบาทด้านการเมืองและบทบาทอื่นๆ ในชุมชนมากกว่าผู้ใหญ่บ้าน

4) สิ่งแวดล้อมในชุมชน ในอดีตบริเวณที่ตั้งชุมชนไม่มีไม้ยืนต้น จะมีเฉพาะแต่ในที่ราบโดยรอบหมู่บ้านเท่านั้น หากเปรียบเทียบระหว่างจำนวนของต้นไม้กับพื้นที่แล้วนับว่าน้อยมาก พืชพรรณหลักที่สำคัญ ได้แก่ ไม้ สะแบง และหญ้าโคมง (ภาษาถิ่นหรือภาษาชาวบ้าน) ที่ขึ้นโดยทั่วไปตามบริเวณที่ราบโล่ง ปัจจุบันภายในชุมชนหรือบริเวณโดยรอบที่อยู่อาศัยได้มีการนำพืชพันธุ์หลายชนิดมาปลูกเพื่อประโยชน์ใช้สอยและประโยชน์ทางเศรษฐกิจ อาทิ ขี้เหล็ก มะขาม ยอ แคน มะพร้าว มะขามเทศ มะขม เป็นต้น พืชสมุนไพรบางชนิด ได้แก่ ตรีไคร้ บอระเพ็ด ภายนอกชุมชนนิยมปลูกไม้ยูคาลิปตัส โดยปลูกตามคันนา ริมถนน และริมคลองชลประทาน

การสืบเนื่องและการเปลี่ยนแปลงเหตุการณ์สำคัญด้านต่างๆ ในชุมชนส่วนใหญ่มีผลมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจครั้งสำคัญในชุมชนเริ่มเมื่อประมาณช่วง ปี พ.ศ. 2529 - ปี พ.ศ. 2530 หรือประมาณ 20 กว่าปีที่แล้ว เริ่ม

จากประกอบอาชีพขายหินขัดตัวของคนในชุมชน โดยวิธีการหาบเร่ขายตามตลาดสดในย่านการค้าต่างๆ ในกรุงเทพฯ อาชีพขายหินขัดตัวสร้างรายได้หรือให้ผลตอบแทนสูงพอสมควร ทำให้คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมเริ่มให้ความสนใจและประกอบอาชีพขายหินขัดตัวเพิ่มขึ้น นับเป็นจุดเริ่มต้นของการค้าขายที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆ ของชุมชน เศรษฐกิจเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้นในช่วงประมาณ ปี พ.ศ. 2543 เมื่อมีการเพิ่มชนิดของสินค้าที่จำหน่าย อาทิ ขมิ้นสด ใพลสด บอระเพ็ดสด มะขามป้อม สมอ เป็นต้น วิธีการขายเริ่มพัฒนาจากหาบเร่มาเป็นแผงลอยชั่วคราว และแผงลอยถาวร ผู้ประกอบอาชีพในลักษณะดังกล่าวในช่วงแรกๆ จะเป็นผู้สูงอายุเท่านั้น ต่อมาได้พัฒนาเป็นธุรกิจครอบครัว โดยสมาชิกในครอบครัวจะเข้ามามีบทบาทในอาชีพเพิ่มมากขึ้น ในปี พ.ศ. 2544 เริ่มมีการแปรรูปสมุนไพรด้วยวิธีการแบบดั้งเดิม คือ แปรรูปขมิ้น และใพล โดยวิธีการทำให้ละเอียดแล้วร่อนด้วยผ้ามุ้ง และเปลี่ยนมาเป็นเครื่องบดสมุนไพรจนกระทั่งในปัจจุบัน ปี พ.ศ. 2545 ได้มีการรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มขายสมุนไพร ได้แก่ กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 และกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตลาดจำหน่ายที่สำคัญได้แก่กรุงเทพฯ และแถบปริมณฑล ปัจจุบันมีแผงลอยและสถานที่จำหน่ายที่แน่นอน ชนิดของสมุนไพรที่จำหน่ายมีมากและหลากหลายขึ้น มีพ่อค้าคนกลางจัดหาสมุนไพรส่งให้ถึงสถานที่จำหน่าย เกิดความสะดวกในการซื้อขายมากขึ้น และมีแนวโน้มเปลี่ยนจากธุรกิจกลุ่มเป็นธุรกิจครอบครัวมากขึ้น ซึ่งถือได้ว่าปัจจุบันอาชีพหลักคนในชุมชน คือ การจำหน่ายสมุนไพรส่วนการทำนาเป็นอาชีพเสริม เพราะมีรายได้ที่สูงต่อเนื่องและมั่นคงกว่า

1.2 สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน

บ้านน้ำอ้อมพัฒนาดังอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ของอำเภอพัคฆภูมิพิสัย ห่างจากอำเภอพัคฆภูมิพิสัยประมาณ 27 กิโลเมตร และห่างจากจังหวัดมหาสารคาม ประมาณ 111 กิโลเมตร พื้นที่ตั้งชุมชนเป็นส่วนหนึ่งของทุ่งกุลาร้องไห้ด้านทิศตะวันตก มีอาณาเขตติดต่อกับพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

ทิศใต้ ติดต่อกับบ้านระหาร อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ โดยมีลำห้วย (ลำปลับปลา) เป็นเขตแดนธรรมชาติกั้นระหว่างจังหวัดสุรินทร์ และจังหวัดมหาสารคาม

ทิศเหนือ ติดต่อกับบ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา อำเภอพัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ทิศตะวันออก ติดต่อกับบ้านแคนคำ อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์

ทิศตะวันตก ติดต่อกับบ้านโนนยางหมู่ที่ 13 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม และบ้านโนนม่วง ตำบลราษฎร์เจริญ อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สภาพภูมิประเทศในปัจจุบันมีพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มเกือบทั้งหมด มีการไถปรับ แต่งพื้นที่ให้เรียบเหมาะกับการใช้เครื่องจักรกล ด้านทิศใต้ของชุมชนกรมพัฒนาที่ดินได้ดำเนินการขุดคลองชลประทานเพื่อพัฒนาทุ่งนาในเขตทุ่งกุลาร้องไห้และมีการสร้างถนนลูกรังเพื่อการสัญจรทั้งสองฝั่งคลอง ทิศเหนือของชุมชนคือหนองกระโดน ซึ่งมีการขุดลอกใหม่เพื่อเป็นแหล่งประมงสำหรับชุมชน ถนนในชุมชนเป็นถนนคอนกรีต ถนนสัญจรระหว่างชุมชนกับชุมชนอื่นเป็นถนนหินคลุก

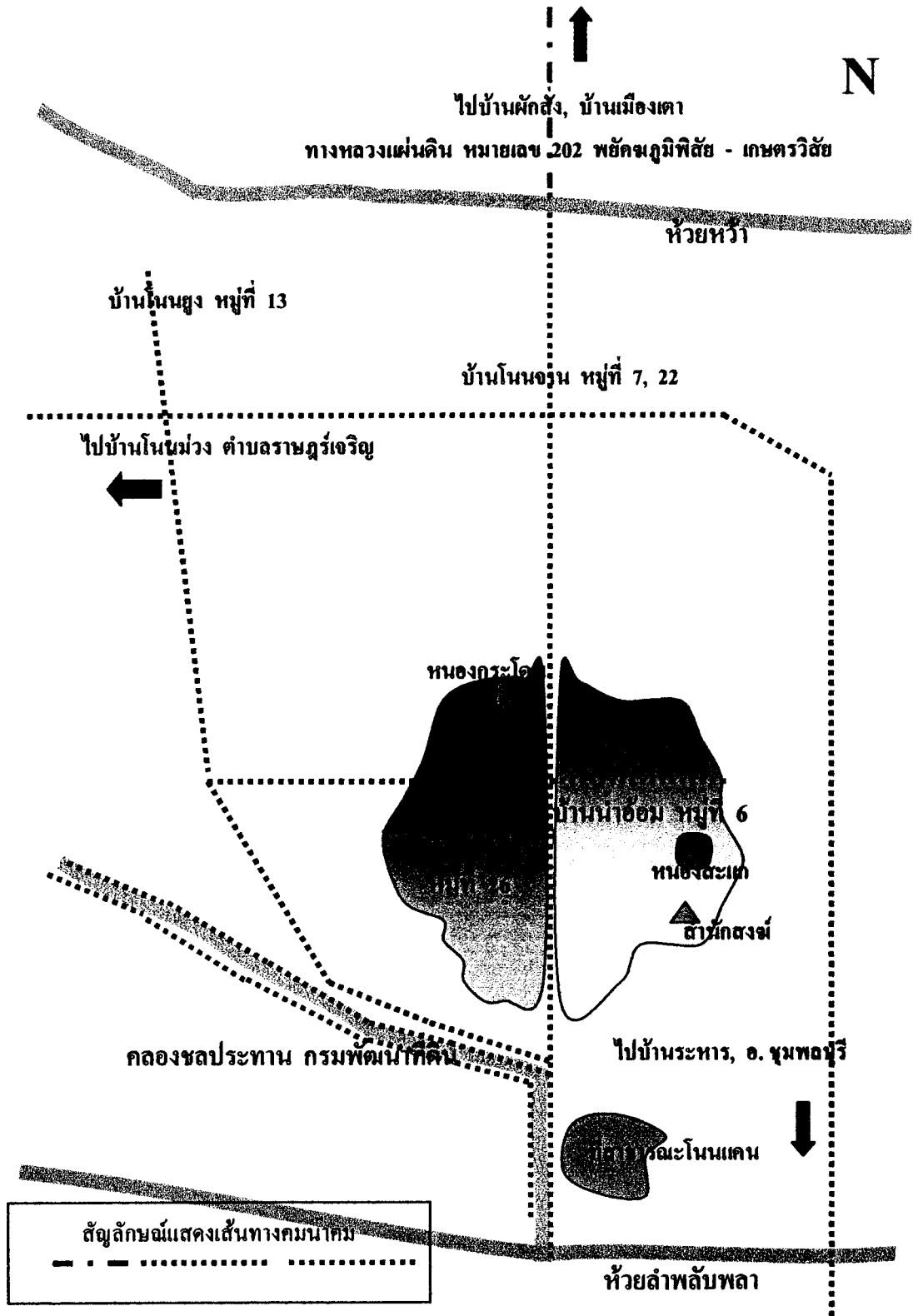


ภาพที่ 4.1 สภาพภูมิประเทศของชุมชน

ปัจจุบันฤดูกาลมีการคลาดเคลื่อนเปลี่ยนแปลงต่างไปจากอดีตมาก ฤดูกาลจะมีช่วงเวลาไม่แน่นอนในแต่ละปี ปริมาณน้ำฝนไม่แน่นอนและไม่สม่ำเสมอ ปริมาณน้ำฝนและระยะเวลาที่ฝนตกในรอบปีมีจำนวนและปริมาณที่ลดลง บางปีมีฝนตกทุกเดือนแต่มีในปริมาณที่น้อย มักประสบกับปัญหาพายุฤดูร้อน ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินเป็นประจำเกือบทุกปี อุณหภูมิในรอบปีมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีความแปรปรวนเช่นเดียวกับฤดูกาล

เนื่องจากบ้านน้ำอ้อมพัฒนาตั้งอยู่ในพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ซึ่งเป็นพื้นที่ราบกว้างใหญ่ในสมัยก่อนจึงใช้ประโยชน์ได้ไม่เต็มที่ การเปลี่ยนแปลงระบบนิเวศในพื้นที่นา เริ่มจากการใช้รถแทรกเตอร์ไถเตรียมดิน มีการไถบุกเบิกพื้นที่ทำนาเพิ่มเติม ทำให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ได้ทั้งหมดในปัจจุบัน วิธีการทำน่ายั่งยืน เกษตรกรเปลี่ยนจากการทำนาคำเป็นการทำนาหว่าน ใช้ปุ๋ยเคมีเพื่อเพิ่มผลผลิต ใช้ยาคุมวัชพืชและยามาวัชพืช การใช้รถเกี่ยวข้าว ซึ่งส่งผลกระทบต่อจำนวนและวงจรชีวิตของสัตว์น้ำและสัตว์ครึ่งบกครึ่งน้ำ มีจำนวนลดลงและเริ่มสูญหายไปจากระบบ

นิเวศวิทยาในพื้นที่นาและแหล่งน้ำ ดินตะกอนที่เกิดจากการไถนาไหลลงสู่แหล่งน้ำ โดยเฉพาะลำห้วย (ลำพลับพลา) ประสบปัญหาการตื้นเขิน การเก็บกักน้ำเพื่อใช้ประโยชน์ไม่เพียงพอในฤดูแล้ง



ภาพที่ 4.2 แผนที่ชุมชน

1.3 ทรัพยากรธรรมชาติ การจัดการ และระบบกรรมสิทธิ์

1.3.1 พื้นดิน

บ้านน้ำอ้อมพัฒนามีพื้นที่ทั้งหมด 1,416 ไร่ แบ่งเป็นที่อยู่อาศัย 10 ไร่ ที่นา 1,401 ไร่ ที่สาธารณะประโยชน์ 5 ไร่ ไม่มีดินที่ สปก. ที่ดินที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ทางกฎหมาย และที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของนายทุน

พื้นดินประกอบด้วยกลุ่มชุดดินดังต่อไปนี้ คือ กลุ่มชุดดิน 6 กลุ่มชุดดิน 6-ow กลุ่มชุดดิน 20 และกลุ่มชุดดิน 25 ซึ่งส่วนใหญ่มีปัญหาเรื่องความเค็มและมีความอุดมสมบูรณ์ต่ำ นับจากอดีตถึงปัจจุบันคุณสมบัติของดินมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ คือ

1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก

(1) การใช้รถเกี่ยวข้าว ล้อตีนตะขาบของรถเกี่ยวจะย่ำฟางให้จมลงในเนื้อดิน มีผลช่วยเพิ่มปริมาณของอินทรีวัตถุ โครงสร้างและคุณภาพของดินดีขึ้น

(2) การทำคันนา เพื่อแบ่งพื้นที่ออกเป็นแปลงช่วยเก็บกักน้ำ และมีผลให้ทราบเกลือถูกน้ำชะล้างลงสู่ชั้นดินด้านล่าง การทำนาได้ผลผลิตมากขึ้น

(3) การใช้ปุ๋ยคอก นอกจากจะช่วยเพิ่มผลผลิตแล้วยังมีผลทำให้โครงสร้างและคุณภาพของดินดีขึ้น

2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ ปัจจุบันดินเสื่อมโทรมบางจุดเนื่องจากการใส่ปุ๋ยเคมีในปริมาณสูง ปริมาณปุ๋ยคกค้างสูง ประกอบกับ ฝนตกไม่แน่นอน และปริมาณน้ำฝนน้อย ทำให้ดินมีความเค็มเพิ่มขึ้น เมื่อดินขาดน้ำจะทำให้ข้าวแห้งเหี่ยวตายและผลผลิตลดลง

การใช้ประโยชน์จากพื้นดิน ซึ่งปัจจุบันชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมปลูกข้าวพันธุ์ กข. 15 และพันธุ์ กข. 6 มากกว่าข้าวพันธุ์ขาวดอกมะลิ 105 ซึ่งทนแล้งได้ดีกว่า เก็บเกี่ยวผลผลิตได้เร็วและให้ผลผลิตสูงกว่า การใช้พื้นที่การเลี้ยงโคกระบือลดลง มีการใช้พื้นที่ทำการเกษตรอื่นๆ เพิ่มขึ้น ได้แก่ การปลูกยูคาลิปตัสตามคันนา และปลูกดาวเรืองเพื่อเสริมรายได้

ปัจจุบันดินมีการเปลี่ยนแปลงและเสื่อมโทรมบางจุด เนื่องจากการหว่านข้าวในปริมาณที่หนาแน่นกว่าเดิม การใส่ปุ๋ยเคมีในปริมาณสูง เพราะต้องการเพิ่มผลผลิตและควบคุมการงอกของหญ้าหรือวัชพืช การหว่านปุ๋ยผิดไม่ถูกช่วงเวลา ปริมาณน้ำฝนไม่แน่นอนและปริมาณฝนตกไม่สม่ำเสมอในแต่ละปี มีผลทำให้ทำให้ปุ๋ยคกค้างสูง ดินมีความเค็มเพิ่มขึ้น ต้นข้าวไม่สามารถดูดซึมธาตุอาหารจากปุ๋ยใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ทำให้ผลผลิตลดลง หากปีใดที่ปริมาณน้ำฝนมีมากและสม่ำเสมอจะไม่มีปัญหาดังกล่าว

1.3.2 พื้นน้ำ

แหล่งน้ำที่สำคัญ ได้แก่ ห้วยลำพลับพลา (แนวเขตกันระหว่างจังหวัด สุรินทร์และจังหวัดมหาสารคาม) คลองชลประทานของกรมพัฒนาที่ดิน และหนองกระโดน ยังไม่มีระบบการจัดการน้ำ เพื่อให้เกิดประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ น้ำเพื่อการบริโภคส่วนใหญ่ได้จาก น้ำฝนและซื้อน้ำเพื่อการบริโภคในฤดูแล้งในบางครอบครัว ส่วนน้ำเพื่อการอุปโภคส่วนใหญ่ใช้ ประปาหมู่บ้านซึ่งเป็นระบบน้ำใต้ดินแต่มีปัญหาเรื่องความเค็มของน้ำ การใช้น้ำจากแหล่ง ธรรมชาติเพื่อการอุปโภคมีเป็นส่วนน้อย และบางครอบครัวมีการซื้อน้ำเพื่อการอุปโภคเช่นกัน การใช้ประโยชน์จากน้ำในห้วยลำพลับพลาและคลองชลประทานของกรมพัฒนาที่ดินเพื่อการ เกษตรกรรม ใช้ประโยชน์ได้เฉพาะพื้นที่บางแปลงที่ติดกับแหล่งน้ำ โดยสูบน้ำเพื่อหล่อเลี้ยงต้น ข้าวตอนฝนทิ้งช่วง และปลูกดาวเรืองหลังฤดูกาลทำนา

ปัจจุบันปริมาณน้ำในลำห้วยไม่เพียงพอเนื่องจากปริมาณฝนตกน้อย การไถ ปรับพื้นที่ทำให้ดินตะกอนไหลลงสู่ลำห้วย ทำให้เกิดปัญหาการตื้นเขิน และปัญหาคุณภาพของน้ำ เนื่องจากการใช้สารเคมีในนาข้าว ส่งผลต่อชนิดและปริมาณของสัตว์น้ำ ซึ่งคลองชลประทานของ กรมพัฒนาที่ดินก็ได้รับผลกระทบดังกล่าวด้วย

1.4 ประชากร

ปัจจุบันบ้านน้ำอ้อมพัฒนามีครัวเรือนทั้งหมด 58 ครอบครัวยุทธศาสตร์ทั้งหมด 290 คน เพศชาย 122 คน เพศหญิง 168 คน (ข้อมูล จปฐ. ปี 2550 องค์การบริหารส่วนตำบล เมืองเตา) อัตราการเกิดและอัตราการตายต่ำ การย้ายออกน้อย การย้ายเข้าส่วนมากเป็นการย้ายเข้า ของคนต่างถิ่น โดยการแต่งงานกับคนในชุมชน มีการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมด้านภาษา ซึ่งภาษา ถิ่นดั้งเดิม คือ ภาษาเขมร โดยคนที่ยังพูดภาษาเขมรจะอยู่ในช่วงอายุ 30 ขึ้นไป หากอายุต่ำกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่ยังเข้าใจภาษาเขมรแต่ไม่ค่อยพูด กลุ่มเยาวชนที่มีอายุประมาณ 14 ปี - 15 ปี ยังพอเข้าใจภาษาเขมรบ้าง พูดได้เป็นคำๆ แต่พูดเป็นประโยคไม่ได้ สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการ เปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมด้านภาษา ได้แก่ การศึกษาในระบบโรงเรียน การติดต่อและการแต่งงาน กับคนภายนอก

1.5 โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค

ปัจจุบันการสื่อสารทั้งภายในและภายนอกชุมชนสะดวกสบายขึ้น ทุกครอบครัวใช้โทรศัพท์มือถือในการติดต่อสื่อสาร การรับรู้ข่าวสารและการบันเทิงผ่านทางโทรทัศน์ซึ่งมีครบทุกครอบครัว ส่วนวิทยุกระจายเสียงมีบทบาทด้านการรับรู้ข้อมูลข่าวสารน้อย แต่มีบทบาทมากในด้านการบันเทิง

ถนนลำเลียงผลผลิตออกจากไร่นาเป็นถนนคันดินและถนนลูกรัง ถนนสัญจรระหว่างชุมชนเป็นถนนหินคลุกและถนนลูกรัง ถนนภายในหมู่บ้านเป็นถนนคอนกรีต การเดินทางนิยมใช้รถยนต์ส่วนตัวและรถจักรยานยนต์ ไม่มีรถยนต์โดยสารรับส่งผู้คนเข้าและออกนอกชุมชน

ปัจจุบันมีไฟฟ้าใช้ครบทุกครัวเรือน มีระบบประปาในหมู่บ้านเป็นระบบประปาน้ำใต้ดิน แต่น้ำมีปัญหาในเรื่องความเค็มใช้บริโภคไม่ได้ คนในชุมชนต้องซื้อน้ำบริโภคเป็นหลักและบางครอบครัวต้องซื้อน้ำเพื่อการอุปโภคในครัวเรือน

1.6 ครอบครัวและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน

ปัจจุบันมีแนวโน้มเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น คู่สมรสหลังแต่งงานแล้วจะแยกครอบครัว เนื่องจากสามารถประกอบอาชีพเลี้ยงตนเองได้ ในครอบครัวเดี่ยวอำนาจการตัดสินใจและการจัดการครอบครัวฝ่ายภรรยาจะยกย่องให้สามีเป็นหัวหน้าครอบครัว ส่วนในครอบครัวขยายยังให้เกียรติหรือยกย่องผู้ที่เป็นปู่หรือตา หรือผู้อาวุโสในครอบครัว ปัจจุบันหนุ่มสาวส่วนใหญ่จะเป็นฝ่ายเลือกคู่ครองเอง

สมาชิกในครอบครัวที่เดินทางไปทำงานต่างถิ่นส่วนใหญ่ยังคงมีความสัมพันธ์ที่แนบแน่นกับครอบครัว การไปทำงานต่างถิ่นทำให้รู้จักกันสยกันมากขึ้น ฐานะที่ รับผิดชอบมากขึ้น ไม่พุ่มเฟิย และสามารถลดละเลิกอบายมุขได้ มีสมาชิกบางครอบครัวที่ประพฤติตนเห็นห่างและไม่เอาใจใส่กับครอบครัว แต่ไม่ค่อยมีปัญหาการแตกแยกเนื่องจากสามารถหารายได้หมุนเวียนในครอบครัวได้มาก

ปัจจุบันคนในชุมชนไม่ค่อยมีเวลาพบปะกัน ต่างคนต่างมุ่งธุรกิจการค้าขาย สมุนไพรของตนเองเป็นสำคัญ ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับกิจกรรมกลุ่ม แต่ไม่ทำให้ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนลดลง เนื่องจากมีติดต่อกันในระบบการซื้อขายสมุนไพรอยู่เป็นประจำ ระบบอุปถัมภ์ และระบบกลุ่มช่วยเหลือกันในชุมชนยังคงมีอยู่เฉพาะในงานด้านสังคมเท่านั้น อาทิ งานบุญ งานพัฒนาต่างๆ งานที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม คนในชุมชนจะช่วยเหลือกันเต็มที่ โดยช่วยทั้งแรงงานและปัจจัย ส่วนการช่วยเหลือแรงงานอื่นๆ จะยังมีอยู่ในเครือญาติที่ใกล้ชิดเท่านั้น หากเป็นนอกเครือญาติส่วนใหญ่จะเป็นการช่วยเหลือแรงงานแบบมีค่าตอบแทน

1.7 การศึกษา

คนในชุมชนนิยมส่งลูกหลานให้เรียนต่อในระดับที่สูงขึ้นกว่าในอดีต และนิยมเรียนต่อในศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนเพิ่มมากขึ้น ส่วนใหญ่เป็นวัยรุ่นที่ไม่ได้เรียนต่อโดยเรียนควบคู่กับการทำงาน

คนในชุมชนไม่ค่อยชอบการฝึกอบรม ชอบปฏิบัติจริงตามความต้องการของตัวเองมากกว่า มีเครือข่ายการเรียนรู้เฉพาะภายในชุมชนเท่านั้น เนื้อหาการเรียนรู้ทั้งหมดเกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดสมุนไพร นอกจากการเรียนรู้ระหว่างคนในชุมชนด้วยกันแล้ว กระบวนการเรียนรู้ส่วนหนึ่งยังได้จากประสบการณ์การค้าขายโดยตรง ซึ่งถือว่าเป็นการเรียนรู้ที่สำคัญของคนในชุมชน

ปัจจุบันครอบครัวมีบทบาทต่อชุมชนในเรื่องทัศนคติและแนวคิดเกี่ยวกับการใช้ชีวิตหรือการประกอบอาชีพ การสื่อสารมีบทบาทต่อชุมชนในเรื่องของการศึกษา ข่าวสาร การบันเทิงและการประกอบอาชีพ และมีบทบาทในด้านลบหลายประการ ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สำคัญและมีบทบาทต่อชุมชนมากที่สุด คือ เรื่องของสมุนไพรและการค้าขาย

ผู้ชำนาญการในท้องถิ่นที่มีบทบาทและมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจในชุมชน ได้แก่ นายเรืองศักดิ์ พิศจาร เป็นผู้ชำนาญการในเรื่องของสมุนไพร สรรพคุณ และการประกอบสมุนไพร นายเสมียน สดใส เป็นผู้ชำนาญการด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรรมหลายอย่าง เป็นผู้รับนวัตกรรมใหม่มาเผยแพร่ให้กับคนในชุมชน และนางหอม เพชรจันทร์ ซึ่งเป็นบุคคลสำคัญที่บุกเบิกการค้าขายสมุนไพรในตลาดกรุงเทพฯ

1.8 สาธารณสุข

โรคที่ชาวบ้านเป็นกันมาก ได้แก่ โรคระบบทางเดินหายใจ โรคเบาหวานและความดันโลหิตสูง และโรคริดสีดวงทวาร การรักษาทางแพทย์แผนปัจจุบันผู้ป่วยจะซื้อยามาทานเอง ถ้ายังไม่หายขาดจะมาขอรับบริการที่สถานีอนามัย หรือไปรับการรักษาที่คลินิกแล้วแต่ความสะดวก หากอาการไม่ดีขึ้นจะเข้ารับการรักษาที่โรงพยาบาลทั้งของรัฐ และเอกชน ส่วนการรักษาทางแพทย์แผนพื้นบ้านผู้ป่วยจะใช้วิธีการดูแลสุขภาพของตัวเอง และทานยาสมุนไพรตามความเชื่อ ในภูมิปัญญาดั้งเดิม การตัดสินใจในการรักษาโรคต่างๆ ขึ้นอยู่กับหัวหน้าครอบครัวและตัวผู้ป่วยเองที่จะสะดวกในการรักษาแบบใด

บ้านน้ำอ้อมพัฒนาารับบริการสาธารณสุข โดยมีระบบประกันสุขภาพและได้รับสวัสดิการสุขภาพในชุมชนตามโครงการสร้างหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า (บัตรประกันสุขภาพ

ถ้วนหน้า) ผู้ถือบัตรจะได้รับการรับบริการขั้นพื้นฐานทางการแพทย์ การสาธารณสุขและการอนามัยอันจำเป็นต่อสุขภาพและการดำรงชีวิต สถานีอนามัยที่ให้บริการด้านสาธารณสุขที่อยู่ใกล้ชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนาที่สุด คือ สถานีอนามัยบ้านโนนจาน หากเกินขอบเขตที่สถานีอนามัยสามารถให้บริการได้ จะมีระบบการให้บริการส่งต่อผู้ป่วยไปยังโรงพยาบาล และนอกจากนี้ยังมีอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) โดยได้รับการอบรมให้มีความรู้ด้านสาธารณสุขจากเจ้าหน้าที่สาธารณสุขเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง จนมีความรู้ความสามารถที่จะดูแลสุขภาพด้วยตนเอง และทำหน้าที่เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงด้านสุขภาพได้

1.9 ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ และสันตนาการ

บ้านน้ำอ้อมพัฒนาไม่มีวัดหรือสำนักสงฆ์ การทำบุญหรือประกอบพิธีกรรมทางศาสนาต่างๆ จะไปร่วมประกอบพิธีกรรมที่สำนักสงฆ์บ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 บทบาทสำคัญของสำนักสงฆ์ในปัจจุบัน คือ ด้านพิธีกรรม ส่วนบทบาทอื่นด้าน ได้แก่ บทบาทด้านประเพณีมีความสำคัญลดลง และไม่มีบทบาทด้านการพัฒนาชุมชน

วัฒนธรรมและประเพณีที่ดำรงรักษาไว้ ได้แก่ (1) ประเพณีบุญเดือนสามหรือบุญข้าวจี (2) ประเพณีบุญเบิกบ้าน และ (3) ประเพณีแซนโดนตาหรือสารทเขมร วัฒนธรรมประเพณี และสันตนาการพื้นบ้านที่เปลี่ยนแปลงไป ได้แก่ (1) ประเพณีสงกรานต์หรือการเล่นต๋ึด (ภาษาเขมร) (2) ประเพณีวันเข้าพรรษาและออกพรรษา และ (3) การเข้าวัดจำศีล ปัจจุบันมีการปฏิบัติที่ไม่เคร่งครัดมากนัก ส่วนวัฒนธรรมประเพณีที่ขาดการสืบทอด ได้แก่ (1) ประเพณีบุญพระเวส และ(2) กันตริ่ม

อิทธิพลของระบบสื่อสารมวลชนที่มีผลกระทบต่อชุมชน ได้แก่ การสื่อสารด้วยโทรศัพท์มือถือทำให้การติดต่อสื่อสารสะดวกมากขึ้น แต่มีผลในด้านลบคือเกิดความฟุ้งเฟ้อด้านการใช้จ่าย และโทรทัศน์ ช่วยเผยแพร่ข่าวสารและการบันเทิง คนในชุมชนมีความรู้ทันโลกทันเหตุการณ์มากขึ้น ผลกระทบด้านลบ ได้แก่ เด็กบางกลุ่มไม่ค่อยสนใจในการเรียน มีพฤติกรรมไม่ค่อยเชื่อฟังพ่อแม่

ความเชื่อ ความเคารพนับถือ และอิทธิพลต่อชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้าน และชุมชน ได้แก่ ความเชื่อเรื่องปู่ตา คนในชุมชนเวลาที่ต้องเดินทางหรือกลับคืนมาสู่บ้านเกิดต้องทำพิธีบอกกล่าว และการเซ่นไหว้ดวงวิญญาณของบรรพบุรุษ โดยมีการปฏิบัติเป็นประจำทุกปี

1.10 ระบบการปลูกพืช ระบบการเลี้ยงสัตว์และการใช้แรงงาน

1.10.1 พืชหลัก

พืชหลักของชุมชน ได้แก่ ข้าว ปัจจุบันคนในชุมชนส่วนใหญ่นิยมปลูกข้าว กข. 15 มากกว่าข้าวขาวดอกมะลิ 105 เนื่องจากเก็บเกี่ยวได้ทันฤดูกาล แก้ปัญหาฝนทิ้งช่วง ให้ผลผลิตดีกว่า มีจำนวนรวงและจำนวนเมล็ดต่อรวงมากกว่า สามารถจำหน่ายได้ในช่วงต้นฤดูกาล เก็บเกี่ยว ราคาต้นปีดีกว่าข้าวขาวดอกมะลิ 105

ปัจจุบันคนในชุมชนทำนาหว่านข้าวแห้งทั้งหมด ฤดูกาลทำนาเริ่มตั้งแต่กลางเดือน เมษายน - ต้นเดือน พฤษภาคม ส่วนใหญ่ใช้วิธีการว่าจ้างเทบทุกขั้นตอน ใช้แรงงานในครอบครัวส่วนน้อย คือ การดูแลรักษาแปลงนาเพียงอย่างเดียวเท่านั้น บางคนไม่เคยออกไปดูแลไร่นาของตนเอง เนื่องจากใช้วิธีการว่าจ้างทุกขั้นตอน ระยะเวลาในการทำนาโดยรวมประมาณ 1 อาทิตย์

การหว่านข้าวใช้เมล็ดพันธุ์ต่อไร่เพิ่มมากขึ้น ใส่ปุ๋ยเคมีในปริมาณมากขึ้น เพราะต้องการเพิ่มผลผลิตและควบคุมการงอกของหญ้าหรือวัชพืช หากหว่านปุ๋ยไม่ถูกช่วงเวลา และมีปริมาณฝนตกน้อย จะมีผลทำให้ทำให้ปุ๋ยเคมีตกค้างสูง ดินมีความเค็มเพิ่มขึ้น ข้าวไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ไม่เต็มที่ ผลผลิตลดลง หากปีใดที่มีปริมาณน้ำฝนมากและฝนตกสม่ำเสมอจะไม่ค่อยมีปัญหาดังกล่าว การทำนาหว่านต้องยังประสบกับปัญหาล้างแ้ง โดยการหว่านข้าวตั้งแต่ต้นปีหากฝนทิ้งช่วงจะพบกับปัญหาที่ตามมามากมาย ได้แก่ การหว่านข้าวซ่อมแซมปีละ 2-3 ครั้ง วัชพืชเจริญเติบโตได้รวดเร็ว การทำลายของด้วงดำปีกแข็งในระยะต้นกล้า การระบาดของด้กแตนในระยะข้าวกำลังเจริญเติบโต และการใช้สารเคมีป้องกันและกำจัดวัชพืช ทำให้ต้นทุนการผลิตข้าวเพิ่มขึ้นแต่ผลตอบแทนที่ได้รับลดลง คนในชุมชนประสบกับปัญหาการขาดทุนอย่างต่อเนื่องทุกปี

ชาวบ้านทั้งหมดจะขายข้าวสด (ไม่มีการตาก) โดยมีรถหกล้อบริการขนข้าวจากแปลงนาไปขายให้กับโรงสี คนในชุมชนส่วนใหญ่ไม่เก็บข้าวขึ้นยุ้ง เก็บเฉพาะส่วนที่บริโภคเท่านั้น จะมีการซื้อข้าวเพื่อบริโภคหากผลผลิตที่เก็บไว้ไม่เพียงพอ

1.10.2 พืชรอง

พืชรองที่สำคัญของชุมชน ได้แก่ คาวเรือง ยูคาลิปตัส ตระไคร้ และพืชสมุนไพรอื่นๆ

การปลูกคาวเรืองในชุมชนเริ่มในปี พ.ศ. 2550 ซึ่งมีอยู่ประมาณ 4 - 5 ครอบครั้ว โดยใช้แรงงานในครอบครัวในการเตรียมดิน ปลูกและดูแลรักษา ส่วนการตัดดอกจะใช้แรงงานในครอบครัวและแรงงานข้างในชุมชน ตลาดขายส่งที่สำคัญซึ่งเป็นเพียงแหล่งเดียวที่รับ

ซื้อดาวเรืองตัดดอก คือ ปากคลองตลาด เนื่องจากสถานที่รับซื้อเป็นร้านค้าจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ พร้อมกับรับซื้อดอกกลับคืน

การปลูกยูคาลิปตัส เริ่มมีปลูกมากขึ้นเมื่อประมาณ 4-5 ปี ที่ผ่านมา เมื่อมีการตั้งโรงงานทำจีนไม้สับในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อนำส่งโรงงานทำเยื่อกระดาษอีกทอดหนึ่ง มีพ่อค้าเข้ามารับซื้อ ไม้ยูคาลิปตัสในพื้นที่ คนในชุมชนจึงให้ความสนใจปลูกเพิ่มมากขึ้นตามที่ว่าง คันทนา หัวไร่ปลายนา และริมถนนสาธารณะ



ภาพที่ 4.3 พืชรองที่สำคัญของชุมชน (ดาวเรือง)

การปลูกตระไคร้ โดยนำผลผลิตมาทำตระไคร้แห้ง ตะไคร้ผง และ ส่วนประกอบของลูกประคบสมุนไพร การปลูกตระไคร้เพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าวเริ่มเมื่อประมาณ 2 - 3 ปีที่ผ่านมา หากเปรียบเทียบปริมาณความต้องการแล้วถือว่ายังไม่เพียงพอ

การปลูกพืชสมุนไพรอื่น ได้แก่ ขมิ้นชนิดต่างๆ ซึ่งคนในชุมชนบางครอบครัวได้ทำการถมพื้นที่สวนโดยใช้หน้าดินจากที่อื่นเพื่อปลูกพืชตระกูลขมิ้น หากเปรียบเทียบปริมาณความต้องการแล้วถือว่ายังไม่เพียงพอเช่นเดียวกันกับตระไคร้

1.10.3 ปศุสัตว์ และประมง

จำนวนโคและกระบือลดจำนวนลงอย่างมากในช่วงที่คนในชุมชนหันมาประกอบอาชีพขายสมุนไพร แต่ปัจจุบันคนในชุมชนบางครอบครัวเริ่มมีการซื้อ โคและกระบือมาเลี้ยงเพิ่มมากขึ้น เพราะมีรายได้สูงจากการค้าขายสมุนไพร ตลาดที่สำคัญ คือ ตลาดนัดโคกระบือในพื้นที่ใกล้เคียง เนื่องจากระบบเศรษฐกิจของบ้านน้ำอ้อมพัฒนาเปลี่ยนไปเป็นระบบเศรษฐกิจแบบค้าขาย คนในชุมชนใช้เวลาส่วนใหญ่กับการค้าขายสมุนไพร ปัจจุบันจึงไม่มีการเลี้ยงปลาหรือสัตว์น้ำอื่นในชุมชน



ภาพที่ 4.4 สภาพการเลี้ยงโคในชุมชน

1.11 สภาพเศรษฐกิจ

1.11.1 การประกอบอาชีพหลัก อาชีพรอง

ปัจจุบันอาชีพหลักของคนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา คือ การค้าขายสมุนไพร โดยการรับซื้อสมุนไพรเพื่อจำหน่ายในรูปของสดและแปรรูปก่อนจำหน่าย วิธีการจำหน่ายมีทั้งขายปลีกและขายส่ง โดยการหาแร่ แผลงลอยชั่วคราวและแผลงลอยถาวร ตลาดสำคัญ ได้แก่ กรุงเทพฯและแถบปริมณฑล ในรอบปีชาวบ้านใช้เวลาในการทำธุรกิจค้าขายสมุนไพรประมาณ 10 - 11 เดือน การค้าขายสมุนไพรสามารถสร้างรายได้และทำให้คนในชุมชนมีงานทำได้ตลอดปี มีรายได้สูงกว่าการทำนาหลายเท่าตัว



ภาพที่ 4.5 สภาพการประกอบอาชีพหลักในชุมชน

การประกอบอาชีพรอง ซึ่งปัจจุบันการทำนากลายเป็นอาชีพรองในทัศนะของ
คนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา เนื่องจากการทำนาใช้ระยะเวลาสั้น ตั้งแต่เริ่มไถหว่านจนถึงเก็บเกี่ยวใช้เวลา
โดยรวมประมาณ 1 อาทิตย์เท่านั้น การทำนาไม่ประณีตเหมือนแต่ก่อน และที่สำคัญคือลงทุนสูง
ปริมาณน้ำฝนไม่แน่นอน ทำให้ได้ผลตอบแทนไม่คุ้มทุน การปลูกดาวเรือง ซึ่งมีแนวโน้มที่จะ
กลายเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญในชุมชน การเลี้ยงโคและกระบือมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากคนใน
ชุมชนที่มีรายได้สูงและมีแรงงานในครอบครัวเพียงพอ จะนิยมซื้อโคและกระบือมาเลี้ยงเพิ่มขึ้น
อาชีพรอง หรืออาชีพเสริมอื่น ได้แก่ การปลูกสมุนไพร การค้าขายอย่างอื่นนอกจากสมุนไพร
และอาชีพรับเหมา

1.11.2 การผลิต การลงทุน การใช้แรงงาน และการใช้เทคโนโลยีต่างๆ

การผลิตที่สำคัญในบ้านน้ำอ้อมพัฒนา คือ การผลิตที่เกี่ยวข้องกับการค้าขาย
สมุนไพร โดยการจัดหาสมุนไพรจากแหล่งต่างๆ หรือรับซื้อจากพ่อค้าคนกลางเพื่อแปรรูปก่อน
จำหน่าย ใช้แรงงานในครอบครัว เทคโนโลยีการผลิตส่วนใหญ่เป็นเทคโนโลยีแบบดั้งเดิม คือ
การทำสมุนไพรแห้งด้วยแสงแดด บดเป็นผงและบรรจุหีบห่อก่อนจำหน่าย ซึ่งปัจจุบันคนบ้านน้ำ
อ้อมพัฒนาส่วนใหญ่ นิยมลงทุนในอาชีพค้าขาย

1.11.3 ปัจจัยการผลิตที่ผลิตเอง และนำเข้าจากภายนอกชุมชน

ปัจจัยการผลิตที่ผลิตเอง ได้แก่ พันธุ์ข้าว ปุ๋ยคอก ข่า ตะไคร้ ใบมะขาม ใบ
หนาด ขี้เหล็ก เป้า ใบมะกรูด ขมิ้นชัน ไพล แม่พันธุ์โคและกระบือ ฟางข้าวและหญ้าสด ส่วน
ปัจจัยการผลิตที่นำเข้าจากภายนอกชุมชน ได้แก่ ปุ๋ยเคมี สารเคมี เมล็ดพันธุ์ข้าว สมุนไพรตระกูล
ขมิ้น และไพล เมล็ดพันธุ์ดาวเรือง แม่พันธุ์โคและกระบือ และฟางอัดฟ่อน

1.11.4 ตลาดและวิธีการตลาดสำหรับผลผลิตทั้งในและนอกชุมชน และการ เปลี่ยนแปลงของตลาด

1) ตลาดข้าว ในช่วงที่การคมนาคมยังไม่เจริญชาวบ้านขายข้าวสารและข้าว
ข้าวเปลือก โดยวิธีการหาไปขายตามตลาดในอำเภอใกล้เคียง ปัจจุบันคนในชุมชนทั้งหมดขาย
ข้าวสด (ข้าวที่ยังไม่ตาก) ให้กับโรงสีขนาดใหญ่ในตัวอำเภอ โดยมีรถหกล้อบริการขนจากที่นา
ส่งให้กับโรงสีโดยตรง

2) ตลาดสมุนไพร ในอดีตการค้าขายสมุนไพรยังไม่ถือเป็นอาชีพสำคัญของ
คนในชุมชน ปริมาณที่ค้าขายมีน้อย ส่วนใหญ่เป็นการหาบเร่ขายร่วมกับสินค้าอื่น เมื่อการ
คมนาคมเจริญขึ้นชาวบ้านในชุมชนได้เปลี่ยนตลาดการค้า โดยเดินทางเข้าไปค้าขายตามตลาดหรือ
ย่านการค้าสำคัญในกรุงเทพฯ ปัจจุบัน ตลาดค้าขายสมุนไพรมีการขยายออกไปตามจังหวัดเขต
ปริมณฑล เช่น อยุธยา ปทุมธานี นนทบุรี

3) *ตลาดดาวเรือง* การปลูกดาวเรืองตัดดอกในชุมชนเพิ่งเริ่มเมื่อ 2 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2550 - 2551) ตลาดสำคัญ คือ ย่านปากคลองตลาด ตลาดรอง คือ ตลาดในอำเภอและจังหวัดใกล้เคียง

4) *ตลาดโคกระบือ* ในอดีตชาวบ้านจะขายโคและกระบือให้กับพ่อค้าเร่ (นายฮ้อย) ปัจจุบันมีตลาดซื้อขายที่สำคัญ คือ ตลาดกลางหรือตลาดนัดโคกระบือ

5) *ตลาดยุคาลิปตัส* แหล่งรับซื้อสำคัญ คือ โรงงานทำชิ้นไม้สับในอำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด และอำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ เพื่อนำส่งโรงงานทำเชื้อกระดาษอีกทอดหนึ่ง

1.11.5 รายได้และหนี้สิน

1) *รายได้* คนในชุมชนมีรายได้จากการประกอบอาชีพ ดังนี้คือ (1) รายได้จากการทำงาน ปัจจุบันการทำงานให้ผลผลิตไม้ค้ำทุ่น คนในชุมชนประสบกับการขาดทุนอย่างต่อเนื่องทุกปี (2) รายได้จากการขายสมุนไพร ปัจจุบันอาชีพที่สร้างรายได้สูงและสร้างรายได้ต่อเนื่องตลอดปี คือ การค้าขายสมุนไพร การค้าขายสมุนไพรทำให้คนในชุมชนส่วนใหญ่ไม่ว่างงานและมีรายได้ทุกคน รายได้จากการขายสมุนไพรเพิ่มขึ้นทุกปี (3) รายได้จากการปลูกดาวเรือง การปลูกดาวเรืองต้องลงทุนสูงด้านเมล็ดพันธุ์ แต่ไม่มีปัญหาความเสี่ยงด้านราคา เนื่องจากปริมาณผลผลิตถูกควบคุมโดยร้านค้าจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ ซึ่งเป็นผู้รับซื้อผลผลิตกลับคืนจากผู้ปลูก (4) รายได้จากอาชีพอื่นๆ ได้แก่ การเลี้ยงโคและกระบือ และการปลูกยุคาลิปตัส เป็นอาชีพที่ลงทุนครั้งเดียวแต่ให้ผลตอบแทนที่ยาวนานต่อเนื่อง

2) *ภาวะหนี้สิน* การกู้ยืมเงินและแหล่งกู้ยืมเงินมีดังนี้ คือ ปัจจุบันหนี้สินในชุมชนส่วนใหญ่เป็นหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร รองลงมาคือกองทุนหมู่บ้าน การกู้ยืมนอกระบบมีส่วนน้อย การกู้ยืมส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนค้าขายสมุนไพรและการประกอบอาชีพเสริมอื่น

1.11.6 รูปแบบการใช้แรงงานในครอบครัว ในชุมชน แรงงานภายนอก การแลกเปลี่ยนแรงงาน และการลงแขก

1) *รูปแบบการใช้แรงงาน* ปัจจุบันแรงงานส่วนใหญ่ในครอบครัวจะเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตและการจำหน่ายสมุนไพร การใช้แรงงานในครอบครัวเพื่อการทำงานและเลี้ยงสัตว์มีเป็นส่วนน้อย แรงงานในการทำงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานจ้าง คือ แรงงานคนในชุมชนและแรงงานเครื่องจักรกลจากชุมชนภายนอก

2) *ระบบการแลกเปลี่ยนแรงงานและการลงแขก* กิจกรรมที่มีการแลกเปลี่ยนแรงงาน ได้แก่ การทำงานและการแปรรูปสมุนไพร โดยการแลกเปลี่ยนแรงงานมีอยู่ภายในเครือ

ญาติที่ใกล้ชิดเท่านั้น การทำนาหากมีการใช้แรงงานภายในชุมชนจะเป็นการแลกเปลี่ยนแรงงาน หรือการลงแขกที่มีค่าตอบแทน เช่น การหว่านข้าว ไล่ปุ๋ย

1.11.7 ปัญหาด้านการทำมาหากิน

ปัจจุบันชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนามีปัญหาด้านการทำมาหากิน ดังนี้คือ การซื้อเพื่อการบริโภคมากกว่าผลิตเอง วัตถุดิบสมุนไพรขาดแคลน ต้องพึ่งพาแหล่งปลูกจากภายนอกส่วนใหญ่ เนื่องจากไม่มีพื้นที่ปลูกในชุมชน ส่วนสมุนไพรที่สามารถปลูกเอง ได้แก่ ตะไคร้ ข่า แต่ผลผลิตที่ได้ยังไม่เพียงพอ ต้นทุนการทำนาสูงและให้ผลตอบแทนไม่คุ้มทุน

1.11.8 สภาพความยากจนของคนในชุมชน ความคิดเห็นของชาวบ้านต่อสภาพเศรษฐกิจ และข้อเสนอ

ปัจจุบันความยากจนในชุมชนลดลง สภาพเศรษฐกิจดีเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี เนื่องจากคนในชุมชนมีรายได้สูงจากการค้าขายสมุนไพร และการประกอบอาชีพเสริมอย่างอื่น โดยคนในชุมชนมีความเห็นว่าหากภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ความสำคัญในด้านการลงทุน เพื่อให้ชุมชนเป็นศูนย์กลางด้านการแปรรูปและจำหน่ายสมุนไพร จะสามารถสร้างอาชีพและรายได้ที่ต่อเนื่องให้กับชุมชนและชุมชนภายนอกอื่นๆ

1.11.9 กลุ่มหรือองค์กรต่างๆ ในชุมชน และบทบาทที่มีต่อชุมชน

1) กลุ่มสมุนไพร มีบทบาทต่อชุมชนทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม ดังนี้

1.1) บทบาทด้านเศรษฐกิจ คือ สร้างความเติบโตด้านธุรกิจสมุนไพรให้กับชุมชน โดยทำให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในตลาดผู้บริโภค ได้แก่ กรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความหลากหลายมากขึ้น

1.2) บทบาทด้านสังคม คือ ทำให้สมาชิกกลุ่มและคนในชุมชนมีความเสมอภาคกันด้านสังคมในชุมชน เรียนรู้สังคมภายนอกได้มากขึ้น และชุมชนมีการพัฒนามากขึ้น

2) กองทุนหมู่บ้าน บทบาทที่สำคัญ คือ บทบาทด้านเศรษฐกิจ โดยกองทุนหมู่บ้านจะเป็นแหล่งเงินทุนกู้ยืมเพื่อการลงทุนค้าขายและประกอบอาชีพเสริมอื่นของคนในชุมชน

1.12 การเมืองและการปกครองท้องถิ่น

การปกครองในชุมชนประกอบด้วย (1) ฝ่ายปกครอง ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน 2 คน ตำรวจ อาสา และสมาชิก อปพร. (2) ฝ่ายการเมืองท้องถิ่น ได้แก่ สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น (ส.อบต.) จำนวน 2 คน

ผู้นำที่ไม่เป็นทางการที่มีบทบาทต่อการเมืองในชุมชน โดยเป็นที่ยึดเหนี่ยวเป็น ศูนย์รวมด้านความคิด และมีอิทธิพลทางการเมืองต่อสมาชิกภายในกลุ่ม

ปัจจุบันคนในชุมชนมีส่วนร่วมในด้านการคิด มีเหตุผลในตัดสินใจเรื่องต่างๆ ของ ชุมชน ด้านการเมืองคนในชุมชนมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นมากขึ้นในการประชุม ให้ความสำคัญกับการพัฒนาเพื่อประโยชน์ต่อส่วนรวม มีการวิพากษ์วิจารณ์เพื่อให้เกิดความสร้างสรรค์ พุดกันด้วยเหตุด้วยผล ผู้นำรับฟังความคิดเห็นของชาวบ้าน ทำอะไรด้วยเหตุด้วยผลและเพื่อ ประโยชน์ของส่วนรวม หากผู้นำทำตามใจชอบอาจถูกชาวบ้านคว่ำบาตรหรือเพิกเฉยไม่ให้ความ ร่วมมือ

วิธีการจัดการความขัดแย้งในปัจจุบัน คือ การใช้เสียงส่วนใหญ่ในการแก้ไข ปัญหา การกระทำที่ถือว่าเป็นความผิดร้ายแรง คือ การกระทำของบุคคลใดๆ ที่เป็นการส่อไป ในทางที่ทุจริตและไม่โปร่งใส และมีผลกระทบต่อประโยชน์ของส่วนรวม บทลงโทษที่ผู้กระทำ จะได้รับ คือ ถูกคนในชุมชนคว่ำบาตร ไม่ให้ความร่วมมือในทุกเรื่อง

1.13 กิจกรรมต่างๆของชุมชน

กิจกรรมที่ชุมชนดำเนินการเอง ได้แก่ (1) กิจกรรมด้านสังคม เป็นกิจกรรมที่คน ในชุมชนมีส่วนร่วมมาก ได้แก่ การร่วมงานบุญ งานประเพณีต่างๆ และงานที่เกี่ยวข้องกับการ พัฒนาชุมชนเรื่องต่างๆ (2) กิจกรรมด้านเศรษฐกิจ เป็นกิจกรรมที่ครอบครัวดำเนินการเองทั้งหมด ไม่เกี่ยวข้องกับส่วนรวม ได้แก่ การแปรรูปและการจำหน่ายสมุนไพร

กิจกรรมที่ชุมชนร่วมดำเนินการกับชุมชนและหน่วยงานอื่น ได้แก่ การร่วมงาน ประเพณีสำคัญในระดับตำบล การร่วมงานออกธำชงค์หรือร่วมนิทรรศการของหน่วยงานต่างๆ และ ประเพณีเข้ากรรมภาวณา

1.14 การสนับสนุนจากภายนอก

องค์กรภายนอกที่ให้การสนับสนุนกิจกรรมของชุมชน ได้แก่ 1) ธนาคารเพื่อ การเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในด้านสินเชื่อ คนในชุมชนส่วนใหญ่กู้ยืมเพื่อการประกอบอาชีพ 2) องค์กรบริหารส่วนตำบลเมืองเตา รูปแบบการสนับสนุน ส่วนใหญ่คือด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน และประปา ส่วนด้านการอาชีพจะให้ การสนับสนุนในรูปแบบเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย

โครงการด้านการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพที่ดำเนินการโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องยังไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากไม่สอดคล้องไม่ตรงกับความต้องการของชุมชน คนในชุมชนพึ่งตนเองได้สูงด้านการประกอบอาชีพ ได้แก่ การแปรรูปและการค้าขายสมุนไพร จึงไม่ค่อยให้ความสนใจกับโครงการที่ดำเนินการโดยหน่วยงานของรัฐ

ตอนที่ 2 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มด้วยค่าร้อยละ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ดังตารางที่ 4.1 และตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.1 สภาพพื้นฐานทางสังคมของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

N = 20					
ปัจจัย	จำนวน	ค่าร้อยละ	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	μ
เพศ					
ชาย	5	25			
หญิง	15	75			
อายุ					
30 หรือน้อยกว่า	4	20	28	58	41.30
31 - 40	6	30			
41 - 50	5	25			
51 - 60	5	25			
สถานภาพสมรส					
สมรส	20	100			

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

N = 20

ปัจจัย	จำนวน	ค่าร้อยละ	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	μ
ระดับการศึกษา					
ป. 4	8	40			
ป. 6	7	35			
ม. 3	3	15			
ม.6, เทียบเท่า	2	10			
ภูมิลำเนา					
ตั้งรกรากแต่เดิม	12	60			
ย้ายมาจากที่อื่น	8	40			
สมาชิกในครอบครัว					
ต่ำกว่า 4 คน	1	10			
4 - 5 คน	14	60	3	8	4.90
6 - 7 คน	4	20			
มากกว่า 7 คน	2	10			
ระยะเวลาที่อยู่ในกลุ่ม					
ต่ำกว่า 5 ปี	1	5			
5 ปี	19	95			
ตำแหน่งปกครอง					
	3	15			

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

N = 20

ปัจจัย	จำนวน	ค่าร้อยละ	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	μ
เป็นผู้นำสมาชิกกลุ่มอื่นๆ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)					
กองทุนหมู่บ้าน	20	100			
ร้านค้าชุมชน	9	45			

จากตารางที่ 4.1 แสดงให้เห็นสภาพพื้นฐานทางสังคมของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ดังนี้

เพศ พบว่าผู้นำและสมาชิกกลุ่มเป็นเพศชาย ร้อยละ 25 และเพศหญิง ร้อยละ 75
อายุ ผู้นำและสมาชิกที่มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปี ร้อยละ 30 รองลงมา คือ อายุระหว่าง 41 - 50 ปี และอายุระหว่าง 51 - 60 ปี ร้อยละ 25 เท่ากัน และอายุน้อยกว่า 30 ปี ร้อยละ 4 โดยสมาชิกมีอายุต่ำสุด 28 ปี สูงสุด 58 ปี และมีอายุเฉลี่ย 41.30 ปี

สถานภาพสมรส ผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมรสทั้งหมด 20 คน

ระดับการศึกษา ผู้นำและสมาชิกจบชั้นประถมศึกษาตอนต้น (ป. 4) 8 คน หรือร้อยละ 40 จบชั้นประถมศึกษาตอนปลาย (ป. 6) 7 คน หรือร้อยละ 35 จบชั้นมัธยมตอนต้น (ม. 3) 3 คน หรือร้อยละ 15 และจบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า (ม. 6, ปวช) 2 คน หรือร้อยละ 10

ภูมิลำเนา ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่ตั้งรกรากมาแต่บรรพบุรุษ 12 คน หรือร้อยละ 60 ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่ย้ายมาแต่ที่อื่น 8 คน หรือร้อยละ 40

สมาชิกในครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัวส่วนมาก 4 - 5 คน หรือร้อยละ 70 จำนวนสมาชิกสูงสุด 8 คน 1 ครอบครัว จำนวนสมาชิกต่ำสุด 3 คน 1 ครอบครัว โดยเฉลี่ยมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4.9 คน

ระยะเวลาที่เป็นสมาชิกกลุ่ม ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่ม 5 ปี 19 คน หรือร้อยละ 95 ตำแหน่งทางการปกครอง ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่มีตำแหน่งทางการปกครอง 3 คน หรือร้อยละ 15

การเป็นสมาชิกกลุ่มอื่นๆ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทั้งหมดเป็นสมาชิกกองทุนหมู่บ้าน และเป็นสมาชิกร้านค้าชุมชน 9 คน หรือร้อยละ 45

ตารางที่ 4.2 สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

N = 20

ปัจจัย	จำนวน	ค่าร้อยละ	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	μ
อาชีพหลัก					
ทำนา	20	100			
อาชีพรอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)					
เลี้ยงสัตว์	7	35			
ทำสวน	1	5			
ค้าขาย	19	95			
รับจ้าง	5	25			
เกษตรกรรมอื่นๆ	3	15			
รายได้ภาคการเกษตร					
1) ทำนา			10,000	100,000	34,550
ต่ำกว่า 20,000	3	15			
20,000 – 30,000	10	50			
30,001 – 40,000	4	20			
40,001 – 50,000	1	5			
มากกว่า 50,000	2	10			
2) เลี้ยงสัตว์	7	35	6,000	20,000	10,428.57
5,000 - 10,000	5	25			
10,001 - 15,000	1	5			
15,001 - 20,000	1	5			

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

N = 20

ปัจจัย	จำนวน	ค่าร้อยละ	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	μ
3) เกษตรกรรมอื่นๆ	2	10	60,000	150,000	105,000
ต่ำกว่า 100,000	1	5			
มากกว่า 100,000	1	5			
รายได้นอกภาคการเกษตร					
1) เงินเดือนประจำ	2	10	30,000	61,200	
2) ค่าจ้าง	3	15	15,000	20,000	
3) ค่าขาย	19	95	2,000	500,000	181,000
ต่ำกว่า 50,000	3	15			
50,000 - 90,000	4	20			
90,001 - 130,000	2	10			
130,001-170,000	1	5			
170,001- 200,000	3	15			
มากกว่า 200,000	6	30			
4) รายได้อื่นๆ	3	15	15,000	180,000	71,666.67
ต่ำกว่า 100,000	1	5			
มากกว่า 100,000	2	5			
รายจ่ายภาคการเกษตร			6,000	50,000	18,750
ต่ำกว่า 10,000	4	20			
10,000 - 20,000	11	55			
20,001 - 30,000	2	10			
30,001 - 40,000	1	5			
มากกว่า 40,000	2	10			

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

N = 20

ปัจจัย	จำนวน	ค่าร้อยละ	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	μ
รายจ่ายในครัวเรือน			20,000	60,000	35,650
20,000 – 30,000	9	45			
30,001 – 40,000	7	35			
40,001 – 50,000	1	5			
50,001 – 60,000	3	15			
หนี้สิน	20	100	25,000	750,000	164,750
ต่ำกว่า 50,000	2	10			
50,000 – 100,000	10	50			
100,001 – 150,000	2	10			
150,001 – 190,000	-	-			
190,001 – 230,000	1	5			
มากกว่า 230,000	5	25			
พื้นที่ถือครองทางการเกษตร					
มีเอกสารสิทธิ์	19	95	6	30	16.21
ไม่มีเอกสารสิทธิ์	3	15			
ให้ผู้อื่นเช่า	1	5			
เช่าผู้อื่น	5	25			
แรงงานในครอบครัว			2	6	3.35
ต่ำกว่า 3 คน	5	25			
3 คน	5	25			
4 คน	9	45			
มากกว่า 4 คน	1	5			

จากตารางที่ 4.2 แสดงให้เห็นสภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม
สมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ดังนี้

อาชีพหลัก ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทั้งหมดมีอาชีพทำนา

อาชีพรอง ผู้นำและสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขาย 19 คน หรือร้อยละ 95
รองลงมา คือ เลี้ยงสัตว์ 7 คน หรือร้อยละ 35 อาชีพรับจ้าง 5 คน หรือร้อยละ 25 อาชีพอื่นๆ
3 คน หรือร้อยละ 3 และอาชีพทำสวน 1 คน หรือร้อยละ 5

รายได้จากภาคการเกษตร

ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการทำนาระหว่าง 20,000 – 30,000 บาท/ปี จำนวน
10 คน หรือร้อยละ 50 ระหว่าง 30,001 – 40,000 บาท/ปี จำนวน 4 คน หรือร้อยละ 20 ต่ำกว่า
20,000 บาท/ปี จำนวน 3 คน หรือร้อยละ 15 มากกว่า 50,000 บาท/ปี จำนวน 2 คน หรือร้อย
ละ 10 และระหว่าง 40,001 – 50,000 บาท/ปี จำนวน 1 คน หรือร้อยละ 5 โดยมีรายได้ต่ำสุด
10,000 บาท/ปี สูงสุด 100,000 บาท เฉลี่ย 34,550 บาท/ปี

ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการเลี้ยงสัตว์ จำนวน 7 คน หรือร้อยละ 35 โดยมี
รายได้ต่ำสุด 6,000 บาท/ปี สูงสุด 20,000 บาท/ปี เฉลี่ย 10,428.57 บาท/ปี

ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการประกอบอาชีพเกษตรกรรมอื่นๆ จำนวน 3 คน
หรือร้อยละ 15 โดยมีรายได้ต่ำสุด 60,000 บาท/ปี สูงสุด 150,000 บาท/ปี

รายได้นอกภาคการเกษตร

ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม 19 คน หรือร้อยละ 95 มีรายได้จากการค้าขาย โดยผู้นำและ
สมาชิกที่มีรายได้มากกว่า 200,000 บาท/ปี จำนวน 6 คน รายได้ระหว่าง 50,000 - 900,000
บาท/ปี จำนวน 4 คน มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/ปี และมีรายได้ระหว่าง 170,001 - 200,000
จำนวน 3 คนเท่ากัน มีรายได้ระหว่าง 90,001 - 130,000 บาท/ปี มีจำนวน 2 คน และมีรายได้
ระหว่าง 130,001 - 170,000 บาท/ปี รายได้จากการค้าขายต่ำสุด 2,000 บาท/ปี สูงสุด 500,000
บาท/ปี เฉลี่ย 181,000 บาท/ปี

ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่มีรายได้จากค่าจ้างแรงงานและมีรายได้อื่นๆ จำนวน 3 คน
หรือร้อยละ 15 เท่ากัน ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่มีเงินเดือนประจำ จำนวน 2 คน หรือร้อยละ 10
รายได้ รายได้จากค่าจ้างต่ำสุด 15,000 บาท/ปี สูงสุด 20,000 บาท/ปี รายได้อื่นๆต่ำสุด 15,000
บาท/ปี สูงสุด 180,000 บาท/ปี และรายได้เงินเดือนประจำต่ำสุด 30,000 บาท/ปี สูงสุด 61,200
บาท/ปี

รายจ่ายภาคการเกษตร ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีรายจ่ายภาคการเกษตรระหว่าง 10,000
- 20,000 บาท/ปี จำนวน 7 คน หรือร้อยละ 55 ต่ำกว่า 10,000 บาท/ปี จำนวน 4 คน หรือ

ร้อยละ 20 ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่มีรายจ่ายระหว่าง 20,000 - 30,000 บาท/ปีและมีรายจ่ายมากกว่า 40,000 บาท/ปี จำนวน 2 คน หรือร้อยละ 10 เท่ากัน ผู้นำและสมาชิกที่มีรายจ่ายระหว่าง 30,001 - 40,000 บาท/ปี จำนวน 1 คน หรือร้อยละ 5 รายจ่ายภาคการเกษตรต่ำสุด 6,000 บาท/ปี สูงสุด 50,000 บาท/ปี เฉลี่ย 18,750 บาท/ปี

รายจ่ายในครัวเรือน ผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่มีรายจ่ายในครัวเรือนระหว่าง 20,000 - 30,000 บาท/ปี จำนวน 9 คน หรือร้อยละ 45 ระหว่าง 30,001 - 40,000 บาท/ปี จำนวน 7 คน หรือร้อยละ 35 ระหว่าง 50,0001 - 60,000 บาท/ปี จำนวน 6 คน หรือร้อยละ 15 และระหว่าง 40,001 - 50,000 บาท/ปี จำนวน 1 คน หรือร้อยละ 5 รายจ่ายในครัวเรือนต่ำสุด 20,000 บาท/ปี สูงสุด 60,000 บาท/ปี เฉลี่ย 35,650 บาท/ปี

หนี้สิน ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทุกคนมีหนี้สิน โดยมีหนี้สินระหว่าง 50,000 - 100,000 บาท จำนวน 10 คน หรือร้อยละ 50 มีหนี้มากกว่า 230,000 บาท จำนวน 5 คน หรือร้อยละ 25 มีหนี้สินระหว่าง 100,001 - 150,000 บาท จำนวน 2 คน หรือร้อยละ 10 ผู้นำและสมาชิกมีหนี้สินระหว่าง 190,001 - 230,000 บาทและมีหนี้สินต่ำกว่า 50,000 บาท จำนวน 1 คน เท่ากัน หรือร้อยละ 5 จำนวนหนี้สินต่ำสุด 25,000 บาท สูงสุด 750,000 บาท เฉลี่ย 164,750 บาท

พื้นที่ถือครองทางการเกษตร ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีพื้นที่มีเอกสารสิทธิ์ 19 คน หรือร้อยละ 95 จำนวน พื้นที่มีเอกสารสิทธิ์ต่ำสุด 6 ไร่ สูงสุด 30 ไร่ เฉลี่ย 16.21 ไร่ ที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ 3 คน หรือร้อยละ 15 เข้าพื้นที่ผู้อื่น 5 คน หรือร้อยละ 25 ให้ผู้อื่นเข้าพื้นที่ 1 คน หรือร้อยละ 5

แรงงานในครอบครัว มีแรงงานในครอบครัว 4 คน จำนวน 9 ครอบครัว หรือร้อยละ 45 มีแรงงานในครอบครัว 3 คน และ 2 คน จำนวน 5 ครอบครัวเท่ากัน หรือร้อยละ 25 แรงงานในครอบครัวต่ำสุด 2 คน สูงสุด 6 คน เฉลี่ย 3.35 คน

ตอนที่ 3 การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา

3.1 บริบทของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา

3.1.1 ประวัติของกลุ่ม

กลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2545 เริ่มแรกของการจัดตั้งกลุ่มมีสมาชิกทั้งหมด 42 คน ซึ่งที่ประชุมกลุ่มมีมติแต่งตั้งให้ นายเรืองศักดิ์ พิศจาร เป็นประธานกลุ่มคนแรก เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2545 กลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนาได้ยื่นความ

งานขอรับการสนับสนุนด้านสินเชื่อ จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย และดำเนินการเพื่อขอรับการสนับสนุนด้านการอบรมจากสำนักงาน สาธารณสุขอำเภอพยัคฆภูมิพิสัย เรื่องการประกอบสมุนไพรและใช้สมุนไพร และขอใบ ประกาศนียบัตรรับรองให้แก่สมาชิกทุกคน หลังจากที่ได้ดำเนินการดังกล่าวแล้วได้มีการระดมหุ้น จากสมาชิกทุกคน จำนวน 42 หุ้น หุ้นละ 100 บาท เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2545 ดำเนินการ จัดสร้างโรงเรือนเก็บรักษาและจำหน่ายสมุนไพร เดือนธันวาคม พ.ศ. 2545 กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำ อ้อมพัฒนาทำสัญญากู้ยืมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในนามของวิสาหกิจ ชุมชน และได้รับการอนุมัติสินเชื่อเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2546 ในวงเงิน 500,000 บาท โดย แบ่งเป็นค่าใช้จ่าย ดังนี้ จัดสรรเป็นทุนให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อการค้าขายสมุนไพร จำนวน 300,000 บาท จัดสรรไว้เป็นเงินกู้ฉุกเฉินแก่สมาชิก จำนวน 100,000 บาท และจัดซื้อเครื่องบดสมุนไพร จำนวน 100,000 บาท

นอกจากกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาได้จัดตั้งกลุ่มค้าขายสมุนไพร และจดทะเบียนกลุ่มอย่างเป็นทางการแล้ว บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ได้มีการดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเพื่อขาย สมุนไพรเช่นกัน แต่กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 ยังไม่ได้ดำเนินการเพื่อขอจดทะเบียนกลุ่ม อย่างเป็นทางการ โดยมีกิจกรรมกลุ่มเหมือนกับกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 แต่จะ แตกต่างกันที่โครงสร้างการบริหารงานกลุ่ม บทบาทและหน้าที่ของกรรมการกลุ่ม รูปแบบการ ดำเนินงานกลุ่ม ผลของการดำเนินกลุ่มบางประเด็น และสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้นำ และสมาชิก

3.1.2 กิจกรรมของกลุ่ม กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา เป็นกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนที่ทำธุรกิจการค้าขายสมุนไพร ในการดำเนินงานของกลุ่มจึงมีกิจกรรมที่สำคัญ ดังนี้คือ

- 1) การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สมุนไพร
- 2) การผลิตวัตถุดิบสมุนไพร
- 3) การแปรรูปสมุนไพรและผลิตภัณฑ์
- 4) การจำหน่ายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพร
- 5) การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

3.1.3 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่สำคัญของกลุ่ม ได้แก่ สมุนไพรที่ไม่ผ่านการแปรรูป ผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูป และสมุนไพรประกอบบางอย่างที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม ดังนี้คือ

- 1) สมุนไพรสดที่ไม่ผ่านการแปรรูป ได้แก่ ขมิ้น ชัน ขมิ้นแป้ง ว่านชัก มดลูก บอระเพ็ด สมอ มะขามป้อม ฟ้าทะลายโจร และชิง

2) สมุนไพรแห้งที่ไม่ผ่านการแปรรูป ได้แก่ พริกไทยดำ มะขามแขก
 ใต้ไม่รู้ลืม กิ่งเป็ะ ดอกคำฝอย กระเจี๊ยบแดง และแฉ่ม



(ก)

(ข)



(ค)

(ง)

ภาพที่ 4.6 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (ก) ขมิ้นชัน, ว่านชักมดลูก (ข) ขมิ้นผง, ไพลผง
 (ค) ลูกประคบสมุนไพร (ง) สมุนไพรผงบรรจุแคปซูล

3) สมุนไพรแปรรูป มีดังนี้คือ

(1) สมุนไพรที่ผ่านเป็นแวนหรือสับเป็นชิ้น ได้แก่ น้ำกระเทียมโรง ชะเอม
 กวาวเครือแดง กวาวเครือขาว ตรีโครี ข่า ขิง มะตูม ฟางแดง กำลิ่งเลื่อโคร่ง เหมยเลือด และ
 กำแพงเจ็ดชั้น

(2) สมุนไพรผง ได้แก่ ขมิ้น ไพล ว่านชักมดลูก บอระเพ็ด ฟ้าทะลาย โจร พิมเสน การบูร และจิง

(3) สมุนไพรแคปซูล ได้แก่ ขมิ้นชัน ว่านชักมดลูก บอระเพ็ด กวาวเครือขาว พริกไทยดำ มะขามแขก และฟ้าทะลายโจร ซึ่งสมุนไพรที่บรรจุในแคปซูลกำลังเป็นที่นิยมของผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น

4) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ ลูกประคบสมุนไพร สมุนไพรประกอบ และบวบแห้ง

3.1.4 บทบาทหน้าที่ของกลุ่ม มีดังนี้คือ

1) บทบาทของกลุ่มที่มีต่อสมาชิก เป็นบทบาทที่สำคัญที่สุดของกลุ่ม โดยเน้นการส่งเสริมกิจกรรมส่วนบุคคลให้แก่สมาชิกเป็นสำคัญ ได้แก่

(1) สนับสนุนการเรียนรู้ โดยวิธีการสอนหรือแนะนำให้สมาชิกรู้จักการแปรรูปสมุนไพร และการประกอบสมุนไพร

(2) สนับสนุนเงินทุน โดยจัดสรรเงินทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืมค้าขายสมุนไพร เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักวิธีการประกอบอาชีพด้วยตนเอง ลดการพึ่งพาทายนอกให้มากที่สุด

(3) จัดหาสมุนไพรและแปรรูปสมุนไพร สำหรับสมาชิกกลุ่มเพื่อการจำหน่ายที่ตลาดปลายทาง

(4) สนับสนุนสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพร โดยกลุ่มให้เครดิตด้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกนำไปจำหน่ายก่อนและนำส่งเงินทุนในภายหลัง

(5) สนับสนุนให้สมาชิกประกอบอาชีพเสริมอื่น อาทิ การสนับสนุนเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อการค้าขายอย่างอื่น เช่น การขายอาหาร การขายสินค้าเบ็ดเตล็ด สนับสนุนเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อการปลูกดาวเรือง เป็นต้น

2) บทบาทของกลุ่มที่มีต่อชุมชนและสังคม

(1) บทบาทของกลุ่มภายในชุมชน

ก. การประกอบอาชีพของคนในชุมชน กลุ่มมีบทบาทโดยตรงและโดยอ้อมต่อการประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรของคนในชุมชน ซึ่งการดำเนินงานของกลุ่มจะทำให้สมุนไพรและผลิตภัณฑ์มีหลากหลาย และเป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้นในตลาดผู้บริโภค ส่งผลคนในชุมชนค้าขายและมีรายได้มากขึ้น

ข. บทบาทของกลุ่มที่มีต่อองค์กรอื่นๆ ในชุมชน ได้แก่ การพึ่งพากันระหว่างกลุ่มกับกองทุนหมู่บ้านและร้านค้าชุมชน โดยสมาชิกกลุ่มจะกู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้าน

เพื่อลงทุนค้าขาย ก่อให้เกิดรายได้แก่สมาชิกที่กู้ยืม ส่วนร้านค้าชุมชนซื้อสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าอีกทอดหนึ่ง

ค. การเป็นตัวแทนของชุมชนกับภายนอก อาทิ เป็นตัวแทนของชุมชนในการร่วมงานประเพณีสำคัญของตำบล ร่วมออกร้านที่จัดขึ้นตามโอกาสสำคัญของหน่วยงานต่างๆ ทั้งระดับจังหวัดและอำเภอ

2.2) บทบาทของกลุ่มภายนอกชุมชน

(1) บทบาทของกลุ่มต่อชุมชนภายนอก ได้แก่ ส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพร โดยส่งเสริมให้เกษตรกรบางชุมชนในเขตอำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ และอำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์ ปลูกพืชตระกูลขมิ้น ไพล และว่านชักมดลูกเพื่อขายให้กับกลุ่ม

(2) บทบาทของกลุ่มต่อหน่วยงานภายนอก ได้แก่ ผู้นำกลุ่มได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรบรรยายเรื่องการตลาดของพืชสมุนไพรที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และสร้างภาพลักษณ์ของตำบล ซึ่งสินค้าสมุนไพรของกลุ่มถือว่าเป็นสินค้า OTOP ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของตำบลเมืองเตา

3) บทบาทของกลุ่มด้านการพัฒนาประชาธิปไตย โดยในการดำเนินงานกลุ่มร่วมกันจะช่วยส่งเสริมความเสมอภาค ผู้นำและสมาชิกทุกคนมีสิทธิเท่าเทียมกันในทุกเรื่อง ไม่เอาเปรียบไม่แบ่งแยก ก่อให้เกิดความสามัคคีและความสามัคคีภายในกลุ่ม ส่งผลให้มีความเข้มแข็งในการดำเนินงานกลุ่ม ซึ่งจะเป็นการเสริมสร้างและพัฒนากระบวนการประชาธิปไตยของชุมชนได้ในอนาคต

3.1.5 ผลตอบแทนที่ผู้นำและสมาชิกกลุ่มได้รับ

1) ด้านเศรษฐกิจ

(1) รายได้ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ที่เดินทางไปค้าขายสมุนไพรในกรุงเทพฯ และแถบปริมณฑล จะมีรายได้สูงและต่อเนื่องตลอดปี ส่วนผู้นำและสมาชิกกลุ่มที่ไม่ได้เดินทางไปค้าขาย โดยมีหน้าที่จัดหาสมุนไพร แปรรูปสมุนไพร และขายสมุนไพรประจำในศูนย์สมุนไพรของกลุ่มในชุมชน จะมีรายได้ต่ำกว่ากรรมการและสมาชิกกลุ่มแรก

(2) สินเชื่อ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุนค้าขายสมุนไพรและประกอบอาชีพเสริมอื่น แหล่งกู้ยืม ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร กองทุนหมู่บ้าน และเงินทุนกู้ยืมของกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกบางคนซื้อรถยนต์เงินผ่อน วัตถุประสงค์สำคัญคือเพื่อใช้ในการค้าขายสมุนไพร โดยภาพรวมผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการใช้หนี้สูง เนื่องจากมีรายได้สูงและมีรายได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปี

(3) อาชีพ การค้าขายสมุนไพรถือว่าเป็นอาชีพหลักของผู้และสมาชิกกลุ่ม เนื่องจากเป็นอาชีพที่ลงทุนต่ำ สร้างรายได้สูงและต่อเนื่องกว่าการทำนาหลายเท่า ปัจจุบันการทำนาถือว่าเป็นอาชีพรอง

2) **ด้านสังคมและจิตวิทยา** การดำเนินงานกลุ่มทำให้ความสัมพันธ์ของผู้นำและสมาชิกกลุ่มดีขึ้น สามารถจัดการความขัดแย้งได้ การจัดการกลุ่มดำเนินการได้ต่อเนื่องและราบรื่น เนื่องจากทุกคนยึดมั่นในกฎระเบียบของกลุ่ม

3.1.6 การยอมรับจากภายนอก

1) การสนับสนุนจากภายนอก ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตรให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อ และองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตาให้การสนับสนุนในด้านบทบาทของกลุ่มและเงินทุนกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย

2) รางวัลต่างๆ ที่กลุ่มเคยได้รับ คือ รางวัลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้มแข็ง โดยธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรเป็นหน่วยงานที่ประกาศเกียรติคุณให้แก่กลุ่ม

3) การเป็นแหล่งศึกษาเรียนรู้ให้กับคนสนใจภายนอก กลุ่มยังไม่เคยมีผู้คนสนใจศึกษาดูงาน หรือเป็นแหล่งศึกษาเรียนรู้ให้กับคนสนใจภายนอก แต่ผู้นำกลุ่มเคยได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรร่วมอภิปรายเรื่องตลาดพืชสมุนไพรซึ่งดำเนินการโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.1.7 กิจกรรมและการขยายผลของกลุ่มสู่ภายนอก มีดังนี้คือ

1) ภายในชุมชน คนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนาที่ไม่ได้เป็นผู้นำหรือสมาชิกกลุ่มจะมีการประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม ได้แก่ การแปรรูปสมุนไพรขายส่งให้กลุ่มและสมาชิก รับซื้อสินค้าจากกลุ่มเพื่อขายส่งและขายปลีกให้กับลูกค้าภายนอกชุมชน และจัดหาวัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มมีความต้องการและขาดแคลน

2) กลุ่มหรือองค์กรในชุมชน คือ กลุ่มร้านค้าชุมชน โดยตั้งซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพรของกลุ่มเพื่อขายส่งและขายปลีกให้กับลูกค้า แต่ปริมาณการซื้อขายยังมีน้อย

3) ชุมชนภายนอก โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มและบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกลุ่มมีดังนี้ คือ

(1) ชุมชนภายนอกที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกลุ่ม

ก. ชุมชนภายนอกที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกลุ่ม โดยการจัดการวัตถุดิบสมุนไพรส่งให้กลุ่มและสมาชิกกลุ่ม และรับซื้อสมุนไพรแปรรูปบางอย่างของกลุ่มไปจำหน่ายให้กับลูกค้าตามแหล่งต่างๆ ได้แก่ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 บ้านเมืองทอง หมู่ที่ 18 บ้านโพธิ์ทอง หมู่ที่ 23 บ้านโนนยาง หมู่ที่ 3 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย

จังหวัดมหาสารคาม บ้านโนนม่วง ตำบลราษฎร์เจริญ อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
บ้านแคน บ้านโคกสูง ตำบลชุมพลบุรี อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์

ข. ชุมชนภายนอกที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกลุ่มโดยการปลูก
วัดอุทิศสมุนไพร่ส่งให้กลุ่มและสมาชิกกลุ่มโดยตรง ได้แก่ ชุมชนบางแห่งในเขต อำเภอนางรอง
อำเภอสตึก และอำเภอหนองกี่ จังหวัดบุรีรัมย์ ชุมชนบางแห่งในเขตอำเภอชุมพลบุรี จังหวัด
สุรินทร์

ค. ชุมชนภายนอกที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกลุ่มโดยตรง แต่เป็น
แหล่งวัดอุทิศสมุนไพร่ที่ทางกลุ่มต้องการและสามารถจัดหาได้ ได้แก่ แหล่งปลูกสมุนไพร่ในเขต
อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดโคราช แหล่งปลูกสมุนไพร่ในเขต อำเภอพนมสารคาม จังหวัดสระแก้ว
ซึ่งแหล่งปลูกสมุนไพร่ทั้งสองแห่งมีตลาดรับซื้อที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดไท และตลาดสี่มุมเมือง

นอกเหนือจากชุมชนดังกล่าวยังมีชุมชนบางชุมชนในตำบลเมืองเตา
ได้แก่ บ้านหนองฮี หมู่ที่ 5 และหมู่ที่ 15 บ้านคอนกวาง หมู่ที่ 16 บ้านโคกสาย หมู่ที่ 4 และ
บ้านโพธิ์ชัย หมู่ที่ 20 ซึ่งเป็นแหล่งสมุนไพร่ที่ทางกลุ่มพอจัดหาได้บ้าง แต่ชุมชนดังกล่าวมี
สมุนไพร่ที่กลุ่มต้องการเพียงเล็กน้อย เนื่องจากยังไม่มีมีการปลูกสมุนไพร่เพื่อจำหน่ายให้แก่กลุ่ม
อย่างจริงจังเหมือนกับชุมชนอื่นที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

3.2 การดำเนินงานของกลุ่ม

3.2.1 การกำหนดวัตถุประสงค์

1) การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม หลังจากที่ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเมื่อ
วันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2545 ได้มีการจัดประชุมสมาชิกทั้งหมด เพื่อร่วมหารือกำหนด
วัตถุประสงค์สำหรับเป็นแนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม โดยสมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการ
แสดงความคิดเห็น เพื่อหาข้อสรุปที่เป็นประเด็นสำคัญซึ่งปัจจุบันในการดำเนินงานของกลุ่มยังคง
ยึดวัตถุประสงค์ตามเดิม

2) วัตถุประสงค์ของกลุ่ม

- (1) เพื่อพัฒนาอาชีพเสริมและลดปัญหาการว่างงานของสมาชิก
- (2) เพื่อพัฒนาชุมชนให้มีความเข้มแข็งและเสริมสร้างความสามัคคีใน

ชุมชน

3) การดำเนินการตามวัตถุประสงค์ ประเด็นสำคัญในวัตถุประสงค์ของกลุ่ม
คือ มุ่งเน้นการพัฒนาความเข้มแข็งในระบบเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มและมุ่งขยายผลสู่คนในชุมชน

ดังนั้น ในการดำเนินการตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มจึงมีความเกี่ยวข้องกับอาชีพค้าขายสมุนไพร ซึ่งมีความสอดคล้องกับบริบทหรือวัฒนธรรมของชุมชนที่มีมาแต่ดั้งเดิม คือ การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การดำเนินงานกลุ่มประสบผลสำเร็จ

3.2.2 การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ

1) การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ การจัดตั้งกลุ่มนอกจากมีการจัดประชุมสมาชิกทั้งหมด เพื่อร่วมกันกำหนดวัตถุประสงค์ ยังมีการกำหนดข้อตกลงร่วม หรือกฎระเบียบของกลุ่มในคราวเดียวกัน โดยสมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น หาข้อสรุปที่เป็นประเด็นสำคัญเพื่อกำหนดเป็นกฎระเบียบของกลุ่ม ซึ่งมีการประกาศให้สมาชิกทุกคนได้รับทราบ และในปัจจุบันยังคงใช้กฎระเบียบหรือกติกาเดิมของกลุ่ม ดังนี้คือ

2) ข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบที่เป็นข้อห้ามของกลุ่ม กฎระเบียบของกลุ่มมีการระบุว่าสิ่งใดถูกสิ่งใดผิดไม่ถูกต้องภายในกลุ่มไว้ชัดเจน ซึ่งอาจจะไม่เกี่ยวข้องกับความต้องการ ยุติธรรม และความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมโดยตรง แต่มีผลทางอ้อมในการปลูกฝังค่านิยมของคนในชุมชน ดังนี้คือ

- (1) การรับสมาชิกกลุ่มต้องอยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการกลุ่มเท่านั้น
- (2) สมาชิกกลุ่มทุกคนต้องช่วยกันดูแลทรัพย์สินของกลุ่ม กรณีเกิดการสูญหาย หรือชำรุดต้องร่วมกันรับผิดชอบ
- (3) การทำงานเน้นความซื่อสัตย์ โปร่งใส หากสมาชิกคนใดกระทำการไม่สมควร อันก่อให้เกิดความเสียหาย หรือความไม่ชอบมาพากลก็ถือว่าท่านผู้นั้นได้สิ้นสภาพการเป็นสมาชิกกลุ่มทันที และจะถูกเรียกให้คืนเงินภายใน 7 วัน
- (4) การขายสินค้าโดยการให้เชื่อเจ้าของแวร์นั้นๆ ต้องรับผิดชอบต่อ
- (5) การกู้ยืมเงินค้ำไปทำการค้าขาย หากสิ้นสุดสัญญาการกู้ยืมแล้วยังไม่สามารถส่งคืนได้ ให้เพิ่มดอกเบี้ยจากร้อยละ 7 เป็นร้อยละ 14 บาท และถูกตัดสิทธิ์การกู้ยืมในปีถัดไป

3) ข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม

(1) การแสวงหากรรมการกลุ่ม กลุ่มมีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มตามมติเสียงส่วนมากในที่ประชุม ซึ่งคณะกรรมการกลุ่มชุดปัจจุบันที่ได้รับคัดเลือกให้ดำรงตำแหน่งจะเป็นบุคคลที่มีความเหมาะสม มีความสามารถ เพราะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์จากการปฏิบัติด้วยตนเอง จึงรู้ปัญหาและสถานการณ์ต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

(2) การรับสมาชิกใหม่ กลุ่มมีการรับสมาชิกใหม่ก็ต่อเมื่อผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการกลุ่ม เป็นบุคคลที่เหมาะสมและพร้อมที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบกติกาของกลุ่ม

4) การบังคับใช้หรือการปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบของกลุ่ม

การดำเนินของกลุ่มให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่มเป็นอย่างมาก สมาชิกทุกคนต้องปฏิบัติตามโดยเคร่งครัด หากผู้ใดละเมิดหรือฝ่าฝืนจะมีบทลงโทษ โดยเฉพาะในเรื่องของการทำงานเน้นความซื่อสัตย์ โปร่งใส หากสมาชิกคนใดกระทำการไม่สมควร อันก่อให้เกิดความเสียหาย หรือความไม่ชอบมาพากลก็ถือว่าท่านผู้นั้นได้สิ้นสภาพการเป็นสมาชิกกลุ่มทันที ถึงแม้เป็นเรื่องที่ไม่ร้ายแรงหากมีความเกี่ยวข้องกับการกระทำที่ไม่โปร่งใส จะถูกสมาชิกกลุ่มต่อต้าน โดยแสดงการไม่ยอมรับในทุกเรื่อง จนต้องยอมถอนตัวออกจากกลุ่มไปในที่สุด

3.2.3 การกำหนดบทบาทหน้าที่ บทบาทหน้าที่ที่ทุกคนได้ร่วมกันกำหนดโดยผ่านความเห็นชอบในที่ประชุมใหญ่ มีดังนี้คือ

1) บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม

(1) บทบาทหรือหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่ม การกำหนดบทบาทหน้าที่การบริหารกลุ่มดำเนินการได้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ เพราะคณะกรรมการกลุ่มทุกคนเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตนเอง ให้ความร่วมมือในการทำงานด้วยดี ทั้งในเรื่องการประสานงาน หรือการปฏิบัติหน้าที่แทนกันได้โดยไม่เกี่ยงกันรับผิดชอบ ซึ่งบทบาทหรือหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มมีดังนี้ คือ

ก. ประธานกลุ่ม ทำหน้าที่ ติดต่อกับหน่วยงานราชการและหน่วยงานภายนอกอื่นๆ ประสานงานภายในกลุ่ม และเป็นประธานในการประชุมกลุ่ม เรื่องภายในชุมชน หากประธานไม่สะดวกหรือไม่อยู่ปฏิบัติหน้าที่จะมอบหมายให้บุคคลอื่นภายในกลุ่มปฏิบัติหน้าที่แทน

ข. รองประธานกลุ่ม ทำหน้าที่ ประสานงานภายในชุมชนประสานงานกับสมาชิกที่ค้าขายอยู่ที่กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และทำหน้าที่แทนประธานในการประชุมกลุ่ม

ค. เลขานุการกลุ่ม ทำหน้าที่ เป็นผู้ช่วยประสานงานกับสมาชิกกลุ่มทั้งภายในชุมชน และภายนอกชุมชน บันทึกรายงานการประชุม และช่วยเหลือเหรียญกกลุ่ม

ง. เภรัญญกกลุ่ม ทำหน้าที่ การเงินและบัญชี

จ. ประชาสัมพันธ์กลุ่ม ทำหน้าที่ ประชาสัมพันธ์ข่าวสารให้แก่สมาชิกภายในกลุ่ม ติดต่อกับและเรียกสมาชิกกลุ่มเข้าร่วมประชุม

จ. กรรมการกลุ่ม ทำหน้าที่ ให้คำปรึกษา ให้ข้อเสนอแนะหรือ
 ข้อคิดเห็น ทำข้อตกลงและเจรจาเกี่ยวกับการดำเนินงานกลุ่ม

(2) บทบาทหน้าที่ของสมาชิกกลุ่ม บทบาทหน้าที่สำคัญของสมาชิกกลุ่ม
 คือ การร่วมลงมติในที่ประชุม โดยการให้ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ปัญหาอุปสรรคในการทำงาน
 เพื่อวางแผนและกำหนดแนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม หรือร่วมประชุมเพื่อประเมินผลการ
 ดำเนินงานของกลุ่มในรอบปี

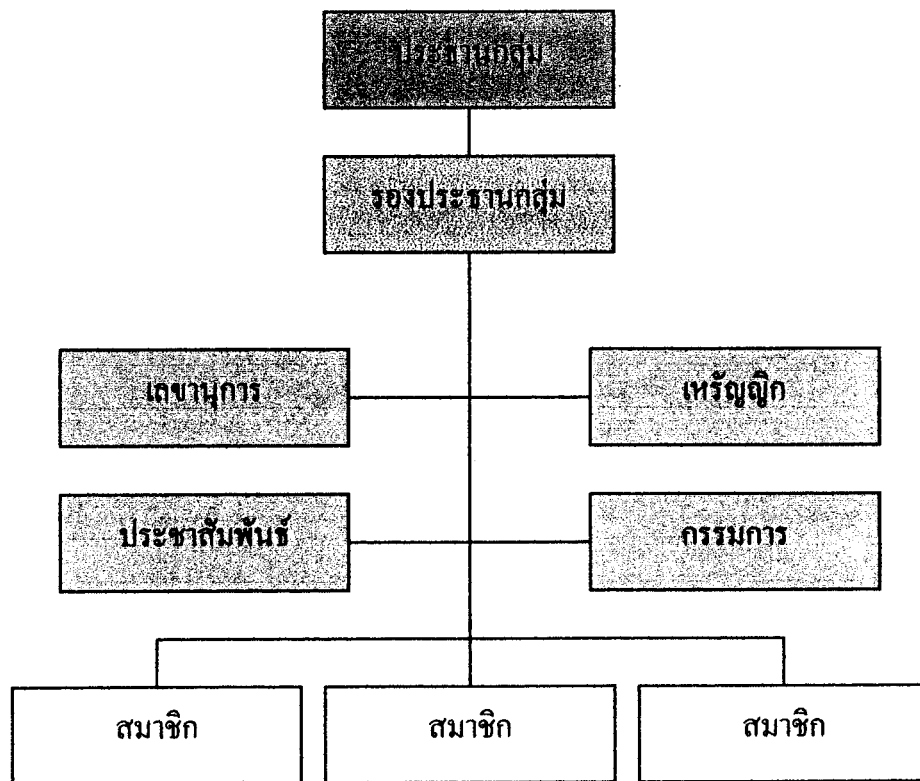
2) โครงสร้างของกลุ่ม

โครงสร้างกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา (ปัจจุบัน พ.ศ. 2551)
 ประกอบด้วยคณะกรรมการ กลุ่มดังนี้

(1) คณะกรรมการกลุ่ม 9 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธาน
 กลุ่ม 1 คน เภรฎุญิก 1 คน เลขานุการกลุ่ม 1 คน ประชาสัมพันธ์ 1 คน กรรมการกลุ่ม 4
 คน

(2) สมาชิกกลุ่ม 11 คน

โครงสร้างกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนาสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้
 ดังนี้ คือ



ภาพที่ 4.7 แผนภูมิแสดงโครงสร้างกลุ่ม (2550)

3.2.4 การวางแผนกิจกรรม

1) การวางแผนกิจกรรม ผู้นำและสมาชิกจะมีการวางแผนกิจกรรมของกลุ่ม โดยการประชุมร่วมกันทุกปี เพื่อปรับปรุงแผนกิจกรรมของกลุ่มให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ ปัจจุบัน โดยนำข้อมูลจากประเด็นการค้าขายของสมาชิกทุกคนมากำหนดเป็นแผนกิจกรรมของกลุ่ม ซึ่งมีการบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษรไว้ในบันทึกการประชุมทุกครั้งหลังจากได้ข้อสรุปร่วมกัน

2) แผนกิจกรรมของกลุ่ม แผนกิจกรรมของกลุ่มทั้งหมดเกี่ยวข้องกับการผลิต และการจำหน่ายสมุนไพร เนื้อหาสำคัญของแผน ได้แก่ สินค้าหรือผลิตภัณฑ์อะไรที่ตลาดต้องการ ต้องเพิ่มหรือลดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง ซึ่งกลุ่มได้แยกประเด็นออกเป็นแผนกิจกรรมของกลุ่มได้ดังนี้ คือ

1. แผนการจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สมุนไพร
2. แผนการผลิตวัตถุดิบสมุนไพร
3. แผนการแปรรูปสมุนไพรและผลิตภัณฑ์
4. แผนการจำหน่ายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพร
5. แผนการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

แผนกิจกรรมของกลุ่มได้จัดทำให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และเป็นแผนงานที่เสริมสร้างความเข้มแข็งต่อการดำเนินงานกลุ่ม เพื่อลดจุดอ่อนภายในกลุ่ม โดยเฉพาะการปลูกสมุนไพรเพิ่มเติม เนื่องจากสมุนไพรที่ขายส่วนใหญ่มาจากแหล่งอื่น สมุนไพรที่กลุ่มสามารถผลิตได้เองมีปริมาณน้อย

3.2.5 การดำเนินงานตามแผน

1) การดำเนินธุรกิจตามแผนกิจกรรม

(1) การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สมุนไพร

ก. สมุนไพรสดที่ไม่ผ่านการแปรรูป ซึ่งผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาจะเป็นผู้นำหรือสมาชิกที่ไม่ได้เดินทางไปค้าขายสมุนไพรที่ต่างจังหวัด โดยวิธีการหาจากแหล่งต่างๆ ในธรรมชาติ เช่น ไร่ไม่รู้ล้ม ชะเอมเทศ และการออกรับซื้อจากแหล่งปลูกหรือแหล่งผลิตต่างๆ ทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ เช่น ขมิ้นชัน ไพล เมื่อได้วัตถุดิบแล้วจะนำส่งให้กับสมาชิกกลุ่มโดยตรงหรือนำส่งให้กับกลุ่มเพื่อจำหน่ายให้กับสมาชิกอีกทอดหนึ่ง นอกจากจะนำส่งในรูปแบบของวัตถุดิบหรือสมุนไพรสด สมุนไพรบางชนิดอาจมีการนำมาแปรรูปก่อนที่จะจำหน่ายกับกลุ่มและสมาชิก

ข. สมุนไพรแห้งและสมุนไพรแปรรูปบางชนิด เช่น แห้ว ดอกคำฝอย พืชมเสน การบูร ผู้ที่มีหน้าที่ในการจัดหา คือ ผู้นำกลุ่ม โดยการซื้อโดยตรงจากแหล่งจำหน่ายใน กรุงเทพฯ และสั่งซื้อจากแหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้าในต่างจังหวัดโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง

(2) การผลิตวัตถุดิบหรือการปลูกพืชสมุนไพร

ก. ปลูกสมุนไพรในส่วนที่สามารถดำเนินการเองได้ โดยกลุ่ม สนับสนุนให้สมาชิกปลูกพืชสมุนไพรเพิ่มเติม ได้แก่ ตะไคร้ และพืชตระกูลขมิ้น



(ก)

(ข)



(ค)

(ง)

ภาพที่ 4.8 การแปรรูปสมุนไพรของกลุ่ม (ก) ผานขมิ้น (ข) บรรจุหีบห่อ (ค) หั่นหรือสับสมุนไพรด้วยแท่นตัดไม้ (ง) การทำแห้งด้วยแสงแดด

ข. สนับสนุนหรือส่งเสริมให้ชุมชนภายนอกปลูกสมุนไพรจำหน่ายให้กับกลุ่ม โดยการปฏิบัติจะดำเนินการควบคู่กับการจัดหาวัตถุดิบในชุมชนที่มีการปลูกพืชสมุนไพร ซึ่งแต่เดิมชุมชนเหล่านี้ไม่ได้ปลูกเพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า หากกลุ่มเข้าไปรับซื้อและมีปริมาณไม่เพียงพอจะแนะนำให้คนในชุมชนดังกล่าวปลูกสมุนไพรให้กับกลุ่ม โดยให้ข้อมูลและช่วยวางแผนปลูกพืชสมุนไพรที่ตลาดมีความต้องการ



(ก)

(ข)

ภาพที่ 4.9 ลักษณะและวิธีการจำหน่ายสมุนไพรของกลุ่ม (ตลาดรังสิต) (ก) หาบเร่ (ข) แผงขายถาวร

(3) การแปรรูปสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การทำสมุนไพรแห้ง สมุนไพรผง สมุนไพรบรรจุแคปซูล และสมุนไพรประกอบ

(4) การจำหน่ายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพร ได้แก่ การขายปลีกและขายส่งสมุนไพร โดยการจำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรสด สมุนไพรแห้ง และสมุนไพรแปรรูป โดยการขายผ่านระบบกลุ่มและการขายส่วนบุคคล ดังนี้คือ

ก. การขายผ่านระบบกลุ่ม โดยกลุ่มจะมีศูนย์สมุนไพรของกลุ่มซึ่งเป็นที่เก็บรวบรวมสมุนไพรเพื่อจำหน่ายจำหน่ายให้กับสมาชิกและลูกค้าภายนอก รายได้จากการจำหน่ายส่วนหนึ่งจะเป็นรายได้ของกลุ่ม อีกส่วนหนึ่งจะจัดสรรให้แก่สมาชิกตามจำนวนหุ้นและตามสัดส่วนที่ทำกิจกรรมกับกลุ่ม

ข. การขายส่วนบุคคล ในการดำเนินงานของกลุ่มให้ความสำคัญกับประเด็นนี้มาก คือ เน้นการขายส่วนบุคคลมากกว่าการขายในระบบกลุ่ม เนื่องจากเป็นวิธีที่มีความยืดหยุ่นและมีความคล่องตัว และสมาชิกมีความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพสูง

(5) การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สมุนไพรของกลุ่มผ่านทางสถานีวิทย์ชุมชน การออกร้านในโอกาสสำคัญต่างๆ ที่จัดโดยหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่น การแจกนามบัตร แจกแผ่นพับหรือใบแสดงรายการสินค้าให้แก่ลูกค้าและบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง

2) การจัดสรรกำไรจากการดำเนินงานธุรกิจ

เนื่องจากการค้าขายสมุนไพรของกลุ่มมีทั้งการขายโดยผ่านระบบกลุ่ม และการขายส่วนบุคคลของผู้นำและสมาชิก ในทางปฏิบัติเน้นส่งเสริมการขายส่วนบุคคลมากกว่า การขายผ่านระบบกลุ่ม ดังนั้น ผลกำไรหรือผลตอบแทนที่ผู้นำและสมาชิกส่วนใหญ่ได้รับ จึงมาจากการขายส่วนตัวมากกว่า แต่ในการดำเนินงานมีรายได้บางส่วนที่มาจากการขายโดยผ่านระบบกลุ่ม ซึ่งรายได้จากการขายส่งสมุนไพรให้กับสมาชิกและลูกค้าภายนอกมีการจัดสรรให้แก่ผู้นำและสมาชิกดังนี้ คือ

(1) ปันผลตามหุ้น ร้อยละ 2 ซึ่งผู้นำและสมาชิกถือ 1 หุ้น ละ 100 บาทเท่ากันทุกคน

(2) ปันผลกำไรสุทธิที่เหลือทั้งหมดหักเป็นค่าบำรุงกลุ่ม ปีละ 3,000 บาท และนำฝากเข้าบัญชีของกลุ่มที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร โดยไม่มีการเบิกจ่าย เพื่อเป็นทุนสำรองสำหรับลงทุนในกิจกรรมของกลุ่มในอนาคต และกำไรส่วนที่เหลือจัดสรรให้ผู้นำและสมาชิกเท่ากันทุกคน โดยผู้นำกลุ่มหรือสมาชิกที่ทำงานมากกว่าคนอื่นๆ จะได้เพิ่มอีก 300 บาท

จากการดำเนินงานที่ผ่านมากลุ่มมีกำไรสุทธิเฉลี่ยประมาณปีละ 30,000 บาท - 40,000 บาท และการหักผลกำไรเป็นค่าบำรุงกลุ่ม ปีละ 3,000 บาท เพื่อเป็นทุนสำรองสำหรับลงทุนในกิจกรรมของกลุ่มในอนาคตเริ่มดำเนินการได้ 2 ปี

3) การทำบัญชี การทำบัญชีเป็นหน้าที่ของற்றுญิกกลุ่มและเลขานุการกลุ่ม ซึ่งต้องปฏิบัติหน้าที่ร่วมกัน เหตุผลเพราะต้องการให้ทั้งฝ่ายควบคุมตนเองและรับผิดชอบร่วมกัน โดยมีคณะกรรมการกลุ่มทุกคนทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีทุกๆ ละ 1 ครั้ง ผู้ที่มีอำนาจหรือมีหน้าที่ในการเบิกจ่ายเงินตามบัญชี ได้แก่ ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม และเลขานุการกลุ่ม ซึ่งบัญชีของกลุ่มมี 3 บัญชี ได้แก่ บัญชีรายรับ บัญชีรายจ่าย และบัญชีรายการสินค้าของกลุ่ม

4) การประชุม

(1) จำนวนครั้งหรือความถี่ในการประชุม กลุ่มมีการจัดประชุมใหญ่มีคณะกรรมการและสมาชิกเข้าร่วมประชุมครบทุกคน ปีละ 3-4 ครั้ง ในช่วงเทศกาลสำคัญ ประจำปี อาทิ เทศกาลสงกรานต์ เทศกาลเข้าพรรษา เทศกาลออกพรรษา เป็นต้น เพราะเป็นช่วง

ที่คณะกรรมการและสมาชิกทุกคนกลับมาฉลองเทศกาลกับครอบครัว หลังจากการเดินทางไปค้าขายสมุนไพรที่กรุงเทพฯ และจังหวัดอื่นๆ ส่วนการประชุมที่นอกเหนือจากนี้จะมีผู้เข้าร่วมประชุมไม่ครบทุกคน มีเฉพาะสมาชิกที่อยู่ในชุมชนซึ่งทำหน้าที่แปรรูปสมุนไพร และผู้ที่ว่างเว้นจากการค้าขายสมุนไพรเท่านั้นที่เข้าร่วมประชุม

(2) อำนาจการตัดสินใจของกลุ่ม อำนาจการตัดสินใจทุกเรื่องภายในกลุ่มมาจากเสียงส่วนใหญ่

(3) รูปแบบการประชุมกลุ่ม ส่วนใหญ่จะเป็นการจัดประชุมชี้แจง แลกเปลี่ยนความคิดเห็น และหาข้อสรุปร่วมกันมากกว่าการประชุมแกนนำเพื่อกระจายข้อมูลในกลุ่มย่อย

5) การให้ความรู้ ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ซึ่งกลุ่มได้จัดให้มีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ดังนี้คือ

(1) การเรียนรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยดำเนินการแบบไม่เป็นทางการในบางโอกาส ได้แก่ การแนะนำวิธีการบดสมุนไพร การห่อลูกประคบ และการประกอบสมุนไพร

(2) การเรียนรู้ด้านการตลาด ซึ่งกลุ่มจะดำเนินการประชุมเพื่อให้ความรู้ด้านวิสาหกิจชุมชนแก่ผู้นำและสมาชิก ปีละ 3 - 4 ครั้ง ในเรื่องของการตลาด โดยการระดมความคิดที่เป็นประสบการณ์การขายของแต่ละคน เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันภายในกลุ่ม

(3) การจัดศึกษาดูงานของสมาชิกและผู้นำ โดยดำเนินการร่วมกับการออกร้านในงานนิทรรศการต่างๆ ของกลุ่ม อาทิ งานวันเกษตรแห่งชาติ มหาวิทยาลัย ขอนแก่น, งานกาชาด จังหวัดมหาสารคาม, งานวันข้าวหอมมะลิ อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งการร่วมงานแต่ละครั้งสมาชิกและผู้นำกลุ่มจะใช้โอกาสเหล่านี้เพื่อการศึกษาดูงานในกิจกรรมที่สนใจหรือเกี่ยวข้องกับกลุ่ม

6) การประสานงานและการสื่อสารภายในกลุ่ม

(1) การประสานงานภายในกลุ่ม เป็นหน้าที่ของประชาสัมพันธ์กลุ่ม ซึ่งเป็นผู้สำรวจความคิดเห็นและปัญหาของสมาชิกกลุ่ม นำข้อมูลที่ได้มาปรึกษาคณะกรรมการกลุ่มเพื่อพิจารณาหาแนวทางที่เหมาะสมในการดำเนินงานกลุ่มต่อไป หรือในบางกรณีเป็นเรื่องที่ผู้นำและสมาชิกทุกคนต้องกระทำอยู่แล้ว ได้แก่ การโทรศัพท์ติดต่อกันถึงปัญหาเกี่ยวกับการซื้อขายปัญหาคุณภาพสินค้า โดยเฉพาะการส่งสินค้าจากกลุ่มจะประสานงานผ่านโทรศัพท์มือถือทุกครั้ง

(2) การสื่อสารภายในกลุ่ม รูปแบบของการสื่อสารระหว่างสมาชิกกับผู้นำกลุ่มและสื่อที่ใช้ในการสื่อสารมีลักษณะดังนี้ ได้แก่ การสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์มือถือในกรณี

อยู่ต่างจังหวัด การสื่อสารด้วยการบอกกล่าวในกรณีที่อยู่ภายในชุมชน การออกหนังสือเรียกประชุมสิ้นปี และการประชุมกลุ่มเพื่อรับทราบปัญหาและแนวทางต่างๆ การติดต่อสื่อสารแบบรายบุคคลจะมีมากกว่าการสื่อสารผ่านกระบวนการกลุ่ม

7) **การแก้ปัญหา** การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดภายในกลุ่ม โดยใช้เวทีกลุ่มในการแก้ปัญหา ซึ่งปัญหาโดยส่วนใหญ่จะเป็นปัญหาความขัดแย้งหรือปัญหาความไม่เข้าใจกันเองของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม หากเกิดปัญหาขึ้นกลุ่มต้องเรียกประชุมผู้นำและสมาชิกทั้งหมด เพื่อรับทราบปัญหาที่แท้จริง สาเหตุของปัญหา โดยให้คู่กรณีเปิดใจให้แก่กัน และสรุปหาทางออกให้กับทั้งสองฝ่าย ซึ่งการดำเนินการที่ผ่านมาสามารถแก้ไขปัญหาทั้งหมดให้ลงเอยได้ด้วยดี

8) **เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาที่มีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่ม** ได้แก่

(1) เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ให้คำแนะนำด้านสินเชื่อ และสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการดำเนินงานกลุ่ม

(2) เจ้าหน้าที่สาธารณสุขอำเภอ เจ้าหน้าที่ฝ่ายเภสัชกรรมโรงพยาบาล พัชคมภูมิพิสัย และเจ้าหน้าที่สถานีอนามัยบ้านโนนจาน ออกตรวจเยี่ยม และให้คำแนะนำวิธีการปฏิบัติเพื่อรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และความสะอาดของผลิตภัณฑ์สมุนไพร

9) **องค์กรหรือหน่วยงานที่สนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มอย่างจริงจังต่อเนื่อง** และมีความเหมาะสมที่สอดคล้องกับความจำเป็นของกลุ่ม คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร โดยการสนับสนุนสินเชื่อให้กับกลุ่มสำหรับเป็นทุนให้สมาชิกลงทุนค้าขาย

10) **ปัจจัยด้านสินเชื่อ งบประมาณ และทุนสนับสนุน**

(1) ปัจจัยที่เพียงพอและเหมาะสม ได้แก่ ปัจจัยด้านสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรที่จัดสรรให้กลุ่มกู้ยืม ซึ่งมีความเพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินงานของกลุ่ม

(2) ปัจจัยที่ไม่เพียงพอและไม่เหมาะสม คือ กลุ่มยังขาดงบประมาณ และทุนสนับสนุนในจัดซื้อเครื่องจักรที่ทันสมัย และก่อสร้างโรงเรือนแปรรูปและบรรจุภัณฑ์สมุนไพร เพราะการดำเนินการดังกล่าวจะทำให้กลุ่มผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย ตรงกับความต้องการของลูกค้า สามารถเพิ่มกลุ่มลูกค้าและขยายตลาดเพิ่มเติมได้มากขึ้น

11) **การรับข้อมูลข่าวสารที่ทันต่อเหตุการณ์ และสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่ม** กลุ่มได้รับข้อมูลข่าวสารในเรื่องสรรพคุณของสมุนไพรบางชนิดในงานวิจัยที่เผยแพร่ทางหนังสือพิมพ์ และโทรทัศน์ แต่เป็นส่วนน้อย ส่วนใหญ่สมาชิกในกลุ่มจะศึกษาค้นคว้าเองจากตำราและบุคคลอื่นที่มีความรู้เรื่องสมุนไพร

12) วิทยาการแผนใหม่รวมถึงเทคโนโลยี หรือวิทยาการที่เหมาะสมมีผลต่อความสำเร็จในกิจกรรมของกลุ่ม ได้แก่ เครื่องบดสมุนไพร ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ทำให้สมาชิกกลุ่มมีกำไรและมีรายได้เพิ่มขึ้น และช่วยลดการสูญเสียของวัตถุดิบ โดยที่เศษชิ้นส่วนของสมุนไพรที่แตกหักสามารถนำมาบดเป็นสมุนไพรผงได้ และแคปซูลสำเร็จรูป โดยนำมาบรรจุสมุนไพรผงของกลุ่ม ซึ่งได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน

13) กลุ่มหรือองค์กรเครือข่ายต่างๆ ทั้งเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันและเครือข่ายต่างกิจกรรม

(1) กลุ่มหรือองค์กรเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกัน ที่มีส่วนเสริมหนุนให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง และผลักดันการดำเนินกิจกรรมกลุ่มให้บังเกิดผลสำเร็จ ได้แก่ กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความใกล้ชิดและมีการค้าขายสมุนไพรเหมือนกับกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา แม้ในการดำเนินกิจกรรมจะเป็นไปในลักษณะที่มุ่งดำเนินการเฉพาะกลุ่ม แต่การค้าขายสมุนไพรของทั้งสองกลุ่มจะผลในแง่ของการแพร่กระจายสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาดผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง มีผลต่อการยอมรับอาชีพการค้าขายสมุนไพร เช่น ชุมชนบ้านโนนจานหมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา และมีผลต่อการยอมรับการปลูกสมุนไพรของชุมชนภายนอกเพื่อจำหน่ายให้กับกลุ่ม เช่น ชุมชนในแถบอำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์

(2) กลุ่มหรือองค์กรเครือข่ายต่างกิจกรรม ที่มีส่วนเสริมหนุนให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและผลักดันการดำเนินกิจกรรมกลุ่มให้บังเกิดผลสำเร็จ ได้แก่ กองทุนหมู่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา โดยเป็นแหล่งสินเชื่อเพื่อการกู้ยืมของสมาชิกกลุ่มสำหรับการลงทุนค้าขายสมุนไพร

3.2.6 การพัฒนาผู้นำและสมาชิก

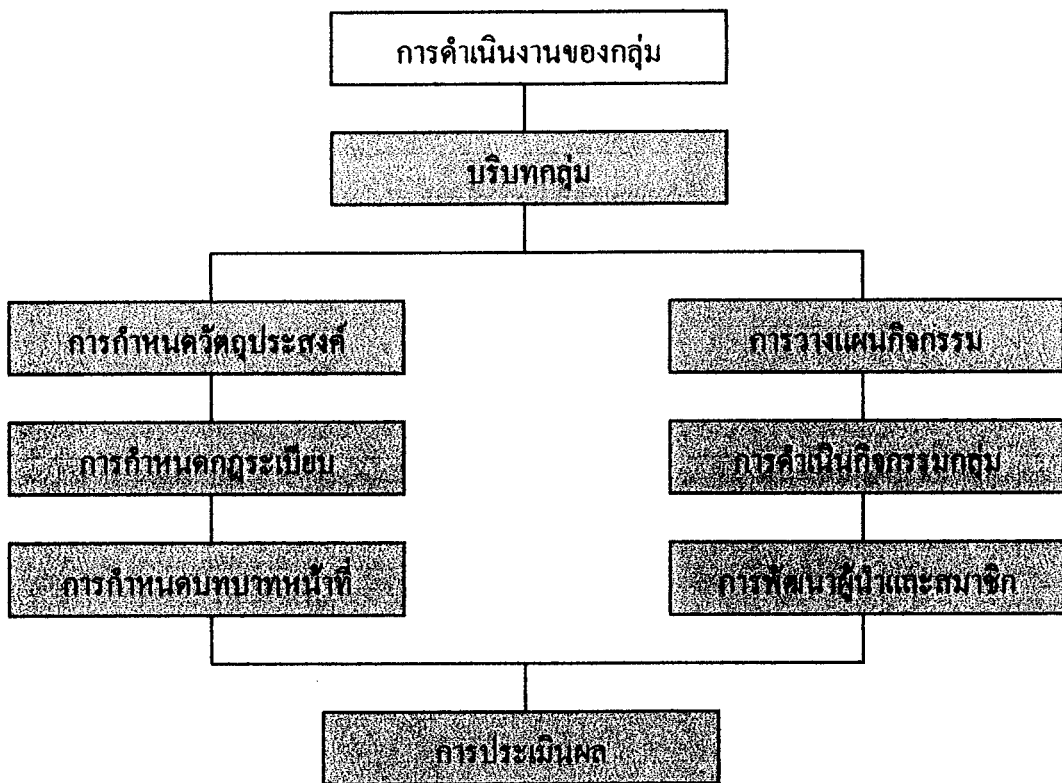
1) การส่งเสริมและพัฒนากระบวนการคิดทางด้านการตลาดของผู้นำและสมาชิก โดยการเปิดประชุมกลุ่มหรือการสนทนากลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็น โดยการเปิดโอกาสให้ทุกคนนำข้อคิดจากประสบการณ์ที่ได้จากการขายมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ซึ่งจากการดำเนินการที่ผ่านมาจะเป็นวิธีการที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาผู้นำและสมาชิกให้มีความรู้ความสามารถทางการตลาด และสามารถขยายและพัฒนากิจการของตนเองได้เป็นผลสำเร็จ

2) การส่งเสริมบรรยากาศและกระบวนการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ได้แก่ การร่วมออกร้านในงานนิทรรศการสำคัญที่จัดโดยหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นๆ โดยการนำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่าย ทำให้กลุ่มมีชื่อเสียง สังกมภายนอกรู้จักมากขึ้น สมาชิกมีขวัญและกำลังใจในการทำงานกลุ่มมากขึ้น

3.2.7 การประเมินผล

การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม ได้แก่ การประเมินผลก่อนการดำเนินงาน การประเมินผลระหว่างการดำเนินงาน และการประเมินผลหลังการดำเนินงาน กลุ่มจะดำเนินการในลักษณะที่ไม่เป็นทางการร่วมกับการประชุมผู้นำและสมาชิก โดยในช่วงการประชุมจะมีการปรึกษาหารือ เพื่อให้ผู้นำและสมาชิกทุกคนแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการขายสมุนไพรของกลุ่มที่ผ่านมาในประเด็นดังนี้ อาทิเช่น สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใดที่ขายดีที่สุด สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใดที่ขายได้ยาก ลูกค้านำมาหาหรือต้องการสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใดมากที่สุด ต้องเพิ่มปริมาณการขายเท่าไร หาสินค้าได้จากแหล่งใด น่าจะขายตรงจุดใดหรือแหล่งขายใดจึงจะขายได้ดีที่สุด มีกลุ่มลูกค้าใดที่สั่งซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง รายรับรายจ่ายเป็นอย่างไรบ้าง ฯลฯ

เมื่อได้แนวทางและข้อสรุปร่วมกันแล้ว จึงนำเสนอแนวทางและดำเนินการร่วมกันหรือแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ เพื่อดำเนินการตามข้อสรุปในประเด็นต่างๆ ให้การค้าขายของกลุ่มมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น



ภาพที่ 4.10 แผนภูมิแสดงการดำเนินงานของกลุ่ม

ตอนที่ 4 การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา

4.1 ประเมินคุณภาพของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม

ตารางที่ 4.3 ผลการประเมินคุณภาพผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
ความตั้งใจจริง	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-
ความเข้มแข็งมีประสิทธิภาพ	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-
ความซื่อสัตย์	13 (65.0)	7 (35.0)	-	-
การยอมรับฟังความคิดเห็น	11 (55.0)	9 (45.0)	-	-
ความสามารถให้ข้อมูลข่าวสาร	10 (50.0)	9 (45.0)	1 (5.0)	-
ความสามารถในการเป็นที่ปรึกษา	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-
ความสามารถในการจูงใจ	7 (35.0)	13 (65.0)	-	-

จากตารางที่ 4.3 แสดงให้เห็นถึงคุณภาพของผู้นำหรือคณะกรรมการกลุ่ม ดังนี้ ผู้นำและสมาชิกส่วนมาก คือ ร้อยละ 60 ที่ระบุว่าความตั้งใจจริงของผู้นำหรือกรรมการกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความเข้มแข็งมีประสิทธิภาพของผู้นำหรือคณะกรรมการกลุ่ม ส่วนมาก ร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความซื่อสัตย์ของผู้นำหรือคณะกรรมการกลุ่ม ส่วนมากร้อยละ 65 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก ด้านการยอมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิกของผู้นำ

หรือคณะกรรมการกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 55 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก และร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความสามารถให้ข้อมูลข่าวสารของผู้นำหรือคณะกรรมการกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 50 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก และร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความสามารถในการเป็นที่ปรึกษาแก่สมาชิกของผู้นำหรือคณะกรรมการกลุ่ม ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และด้านความสามารถในการจูงใจผู้อื่นและการกระตุ้นการทำงานของทีม ส่วนมากร้อยละ 65 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง

4.2 ประเมินคุณภาพของสมาชิกกลุ่ม

ตารางที่ 4.4 การประเมินคุณภาพของสมาชิกกลุ่ม

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
มีทัศนคติที่ดีต่อกลุ่ม	8 (40.0)	11 (55.0)	1 (5.0)	-
เข้าใจในวัตถุประสงค์ร่วมกัน	8 (40.0)	11 (55.0)	1 (5.0)	-
มีส่วนร่วมในกิจกรรมสม่ำเสมอ	6 (30.0)	12 (60.0)	2 (10.0)	-
ความยึดมั่นในอุดมการณ์ของกลุ่ม	7 (36.8)	19 (63.2)	-	-
ความซื่อตรง จริงใจต่อกัน	12 (60.0)	8 (40.0)	-	-
สามัคคีเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
ยอมรับความสามารถของกันและกัน	11 (55.0)	9 (45.0)	-	-
พร้อมที่จะช่วยเหลือกันเมื่อจำเป็น	12 (60.0)	7 (35.0)	1 (5.0)	-
ยอมรับและปฏิบัติตามกฎระเบียบกติกา	12 (60.0)	7 (35.0)	1 (5.0)	-
แสดงความคิดเห็นในการประชุม	9 (45.0)	10 (50.0)	1 (5.0)	-
ระดับการมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ	8 (40.0)	10 (50.0)	1 (5.0)	1 (5.0)
รู้หน้าที่และทำงานด้วยความรับผิดชอบ	9 (45.0)	9 (45.0)	1 (5.0)	1 (5.0)
ความพร้อมเพียงในการทำกิจกรรม	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-

จากตารางที่ 4.4 แสดงให้เห็นถึงคุณภาพของสมาชิกกลุ่ม ดังนี้

ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 55 ระบุว่าสมาชิกมีทัศนคติที่ดีต่อกัน อยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 40 ระบุว่าสมาชิกมีทัศนคติที่ดีต่อกัน อยู่ในระดับมาก ด้านความเข้าใจในวัตถุประสงค์กลุ่มร่วมกันของสมาชิก ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 55 ระบุว่าสมาชิกมีความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของกลุ่มร่วมกัน อยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 40 ระบุว่าสมาชิกมีความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของกลุ่มร่วมกัน อยู่ในระดับมาก ด้านการมีส่วนร่วมในกิจกรรมและการดำเนินงานด้านต่างๆ ของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความเชื่อมั่นในอุดมการณ์ของกลุ่ม ส่วนมากร้อยละ 63 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความซื่อตรงจริงจังต่อกัน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก ด้านความสามัคคีเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง

ด้านการยอมรับความสามารถของกันและกัน ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 22 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก และร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านการพร้อมที่จะช่วยเหลือกันเมื่อจำเป็น ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก ด้านการยอมรับและปฏิบัติตามกฎระเบียบกติการ่วมกัน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการประชุม ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 50 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านระดับการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ ร้อยละ 50 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านจำนวนสมาชิกที่รู้หน้าที่และทำงานด้วยความรับผิดชอบ ผู้นำและสมาชิกจำนวน คือ ร้อยละ 45 ที่ระบุว่าอยู่ในระดับมากและระดับปานกลาง

และด้านความสามัคคีพร้อมเพรียงในการทำกิจกรรมร่วมกัน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง

4.3 ประเมินคุณภาพการบริหารจัดการกลุ่ม

ตารางที่ 4.5 การประเมินคุณภาพการบริหารจัดการกลุ่ม

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
ความรวดเร็วในการดำเนินงาน	10 (50.0)	10 (50.0)	-	-
ค่าใช้จ่าย/ต้นทุนในการดำเนินงาน	4 (20.0)	14 (70.0)	2 (10.0)	-
วัฒนธรรมกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมสมาชิก	5 (25.0)	11 (55.0)	3 (15.0)	1 (5.0)
ผลตอบแทนมีผลต่อกำลังใจสมาชิก	9 (45.0)	10 (50.0)	-	1 (5.0)
การวิเคราะห์ปัญหา/การแก้ไขปัญหา	8 (40.0)	9 (45.0)	2 (10.0)	1 (5.0)
การติดตามประเมินผลการดำเนินงาน	6 (30.0)	10 (50.0)	2 (10.0)	2 (10.0)

จากตารางที่ 4.5 แสดงให้เห็นถึงคุณภาพการบริหารจัดการกลุ่ม ดังนี้

ผู้นำและสมาชิกจำนวนจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 50 ที่ระบุว่ามีความรวดเร็วในการดำเนินงานหรือกิจกรรมในระดับมาก และระดับปานกลาง ด้านค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการดำเนินงาน ส่วนมากร้อยละ 70 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านวัฒนธรรมกลุ่ม (ความเชื่อ ค่านิยม บรรทัดฐาน ระบบการตัดสินใจของกลุ่ม) ที่มีผลต่อพฤติกรรมของสมาชิก ร้อยละ 55 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านผลตอบแทนที่สมาชิกได้รับจากกลุ่ม (ไม่ว่าจะเป็นทางด้าน เศรษฐกิจ สังคม หรือจิตวิทยา) มีผลทำให้สมาชิกมีกำลังใจที่จะพัฒนากลุ่มร่วมกันต่อไป ผู้นำและสมาชิกจำนวนจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 50 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก ด้านการมีกระบวนการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ ทางเลือกการแก้ไขปัญหา และการกำหนดวิธีการแก้ไขปัญหาอย่างชัดเจน ผู้นำและสมาชิกจำนวนจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 40 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก ด้านการติดตาม ประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มเพื่อให้ทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมในการสรุปรายงาน สรุปรบทเรียน และนำไปเป็นข้อมูลพัฒนากรกลุ่มต่อไป ร้อยละ 50 ระบุว่า อยู่ในระดับปานกลาง

4.4 ประเมินคุณภาพการสื่อสารภายในกลุ่ม

ตารางที่ 4.6 การประเมินคุณภาพการสื่อสาร

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
ความถี่ของการสื่อสารแบบสองทาง	10 (50.0)	8 (40.0)	2 (10.0)	-
การสื่อสารแบบเป็นทางการ (เช่น ประชุม, หนังสือ)	7 (35.0)	7 (35.0)	6 (30.0)	-
การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น โทรศัพท์ สนทนา)	9 (45.0)	11 (55.0)	-	-
การสื่อสารช่วยให้เข้าใจ/ร่วมมือกัน	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-

จากตารางที่ 4.6 แสดงให้เห็นถึงคุณภาพการสื่อสาร ดังนี้

ด้านความถี่ของการสื่อสารแบบสองทางภายในกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 50 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก และร้อยละ 40 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านการสื่อสารแบบเป็นทางการภายในกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกจำนวนจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 35 ที่ระบุว่าอยู่ในระดับมาก และระดับปานกลาง ด้านการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการภายในกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 55 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก และด้านการสื่อสารระหว่างผู้นำและสมาชิกช่วยให้เกิดการรับรู้ เข้าใจและร่วมมือกัน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง

4.5 ประเมินคุณภาพปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม

ตารางที่ 4.7 การประเมินคุณภาพปัจจัยแวดล้อม

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
เจ้าหน้าที่มีส่วนร่วมในการดำเนินงาน	2 (10.0)	11 (55.0)	5 (25.0)	2 (10.0)
องค์กรที่สนับสนุนอย่างจริงจังต่อเนื่อง	1 (5.0)	9 (45.0)	6 (30.0)	4 (20.0)
ความเหมาะสมของสินเชื่อ	7 (35.0)	12 (60.0)	1 (5.0)	-
ความเหมาะสมของงบประมาณ	1 (5.0)	2 (10.0)	12 (60.0)	5 (25.0)
ความเหมาะสมของทุนสนับสนุน	-	2 (10.0)	6 (30.0)	12 (60.0)
กิจกรรมและการขยายผลในชุมชน	12 (60.0)	6 (30.0)	1 (5.0)	1 (5.0)

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

N = 20

ประเด็น	จำนวน/ร้อยละ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
กิจกรรมและการขยายผลไปสู่ภายนอก	8 (40.0)	12 (60.0)	-	-
ข่าวสารที่สอดคล้องกับความต้องการ	3 (15.0)	6 (30.0)	7 (35.0)	4 (20.0)
วิทยาการแผนใหม่มีผลต่อความสำเร็จ	6 (35.0)	13 (65.0)	1 (5.0)	-
องค์กรเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกัน	2 (10.0)	5 (25.0)	4 (20.0)	9 (45.0)
องค์กรเครือข่ายต่างกิจกรรม	1 (5.0)	2 (10.0)	1 (5.0)	16 (80.0)
ชาวบ้านที่เฝ้าดู ติดตาม วิพากษ์วิจารณ์	2 (10.0)	8 (40.0)	7 (35.0)	3 (15.0)
ความสามารถต่อรองกับหน่วยงานรัฐ	1 (5.0)	9 (45.0)	6 (30.0)	4 (20.0)
ความสามารถต่อรองกับองค์กรเอกชน	1 (5.0)	2 (10.0)	-	17 (85.0)
ความสามารถต่อรองกับนายทุน	7 (35.0)	12 (60.0)	-	1 (5.0)

จากตารางที่ 4.7 แสดงให้เห็นถึงคุณภาพการของปัจจัยแวดล้อม ดังนี้
 ด้านเจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนามีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกร้อยละ 55 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มอย่างจริงจังต่อ
 เนื่องจากความเหมาะสมที่สอดคล้องกับความเป็นจริงของกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกร้อยละ 55 ระบุว่า
 อยู่ในระดับปานกลาง ผู้นำและสมาชิกจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 30 ระบุว่าอยู่ในระดับน้อย
 และร้อยละ 20 ระบุว่าไม่มี ด้านความเหมาะสมความเพียงพอของสินเชื่อ ส่วนมากร้อยละ 60

ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านความเหมาะสมความเพียงพอของงบประมาณที่หน่วยงานต่างๆ ใช้ในการดำเนินงาน โครงการที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับน้อย ด้านความเหมาะสมความเพียงพอของทุนสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าไม่มี ด้านกิจกรรมและการขยายผลของกลุ่มภายในชุมชน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับมาก ด้านกิจกรรมและการขยายผลของกลุ่มสู่ภายนอกชุมชน ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านการได้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันต่อเหตุการณ์และสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกกลุ่มจำนวนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 30 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 35 ระบุว่าอยู่ในระดับน้อย ด้านวิทยาการแผนใหม่รวมถึงเทคโนโลยีหรือวิทยาการที่เหมาะสมมีผลต่อความสำเร็จในกิจกรรมของกลุ่ม ส่วนมากร้อยละ 65 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ด้านกลุ่มเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันที่มีส่วนเสริมหนุนให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง และผลักดันดำเนินกิจกรรมกลุ่มให้บังเกิดผลสำเร็จ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มร้อยละ 45 ระบุว่าไม่มี ด้านกลุ่มเครือข่ายต่างกิจกรรมที่มีส่วนเสริมหนุนให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง และผลักดันดำเนินกิจกรรมกลุ่มให้บังเกิดผลสำเร็จ ส่วนใหญ่ร้อยละ 30 ระบุว่าไม่มี ชาวบ้านทั่วไปที่ไม่เข้าร่วมกลุ่มที่เฝ้าดู ติดตาม วิพากษ์ วิจัยและพร้อมที่จะเข้าร่วมและไม่เข้าร่วมงานกับกลุ่ม ผู้นำและสมาชิกกลุ่มในระดับใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 40 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 35 ระบุว่าอยู่ในระดับน้อย ด้านความสามารถในการต่อรองกับหน่วยงานรัฐ ร้อยละ 45 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง ร้อยละ 30 ระบุว่าอยู่ในระดับน้อย และร้อยละ 20 ระบุว่าไม่มี ด้านความสามารถในการต่อรองกับองค์กรภาคเอกชน ส่วนใหญ่ร้อยละ 85 ระบุว่าไม่มี และด้านความสามารถในการต่อรองกับนายทุนหรือพ่อค้า ส่วนมากร้อยละ 60 ระบุว่าอยู่ในระดับปานกลาง

ตอนที่ 5 การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา

การพึ่งตนเอง (Self-Reliance) ของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนาตามทฤษฎีการพึ่งตนเองของชุมชนชนบท (A Theory of Self-Reliance of Rural Communities) หรือ ตามตัวแบบ TERMS และตามตัวชี้วัดการพึ่งตนเองมีดังนี้คือ

5.1 การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยีของกลุ่ม (Technological self-reliance) โดยกลุ่มหาวิธีการของตนเอง กำหนดวิธีการดำรงอยู่ของตนเองพึ่งพาตนเองให้มากที่สุดเท่าที่ภายนอกให้น้อยที่สุด ดังนี้คือ

5.1.1 เทคโนโลยีทางวัตถุ (เช่น เครื่องมือ เครื่องจักรกล) ได้แก่ เทคโนโลยีสมัยใหม่ และเทคโนโลยีดั้งเดิมหรือภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยกลุ่มมีวิธีการพึ่งตนเองดังนี้คือ

1) เทคโนโลยีสมัยใหม่

(1) เครื่องบดสมุนไพรชนิดล้อหมุน เป็นเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่ม โดยกลุ่มดำเนินการจัดซื้อเองและใช้ในการแปรรูปสมุนไพร สามารถใช้งานได้เนกประสงค์ ได้แก่ บดสมุนไพรสด บดสมุนไพรแห้ง และบดส่วนประกอบของลูกประคบ ปัจจุบันกลุ่มมีใช้งานอยู่ 1 เครื่อง มีคุณภาพในการบดสมุนไพรสูง บดสมุนไพรได้ประมาณ 50 กิโลกรัมต่อวัน อายุการใช้งานมากกว่า 50 ปี หากเปรียบเทียบปริมาณการผลิตกับราคาและอายุการใช้งานของเครื่องบดถือว่ามีความคุ้มค่า วิธีการและขั้นตอนการใช้ไม่ยุ่งยาก สมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่รู้จักใช้อย่างมีประสิทธิภาพ และบำรุงรักษาให้คงสภาพอยู่ดีเสมอ หากเกิดปัญหาการใช้งานกลุ่มสามารถซ่อมบำรุงได้ นอกจากอะไหล่เท่านั้นที่ต้องสั่งซื้อจากร้านจำหน่ายโดยตรง

(2) แคปซูลสำเร็จรูป โดยใช้บรรจุสมุนไพรผงที่เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม อาทิ ขมิ้นผง ไพลผง บอระเพ็ดผง เป็นต้น



(ก)

(ข)

ภาพที่ 4.11 เทคโนโลยีการแปรรูปของกลุ่ม (ก) เครื่องบดสมุนไพรชนิดล้อหมุน (ข) แท่นตัดไม้หรือแท่นหนีบไม้ (ภาษาถิ่นเรียกโฮง)

2) เทคโนโลยีดั้งเดิมหรือภูมิปัญญาชาวบ้าน

การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยีดั้งเดิมหรือภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยกลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้มากที่สุดไม่พึ่งพาภายนอก คือ แท่นตัดไม้หรือแท่นหนีบไม้ (ภาษาถิ่นเรียกโฮง) โดยใช้สับใช้หันหรือผ่านสมุนไพรให้เป็นชิ้น หรือเป็นแผ่นบางๆ เช่น หั่นตะไคร้ ผ่านขมิ้น หั่นชะเอมเทศ เป็นต้น เป็นเครื่องมือที่เรียบง่ายลงทุนต่ำ ประกอบจากวัสดุที่ราคาถูกและหาได้ในท้องถิ่น สามารถที่ผลิตใช้เองอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับกิจกรรมและความต้องการ

ของกลุ่ม ปัจจุบันกลุ่มมีใช้งานอยู่ 6 เครื่อง สามารถแปรรูปสมุนไพรได้ในปริมาณมากต่อวัน เช่น สามารถผ่านโพลสดได้ประมาณ 100 กิโลกรัมต่อเครื่องต่อวัน

5.1.2 เทคโนโลยีทางสังคม (เช่น รู้จักวางโครงการ รู้จักการจัดการ มนุษย์สัมพันธ์ การเป็นผู้นำที่ดี การบริหารโครงการ การประชาสัมพันธ์)) โดยกลุ่มมีวิธีการพึ่งตนเอง ดังนี้คือ

1) การบริหารจัดการ โดยกลุ่มมีการบริหารจัดการกระบวนการผลิตและการตลาดสมุนไพรตามองค์ประกอบของการบริหาร (กึ่งพร ทองใบ 2543 : 9) ได้แก่ (1) การวางแผน (planning) ร่วมกันของผู้นำและสมาชิกเพื่อวางรูปแบบการดำเนินงานและความมั่นคงของกลุ่ม อาทิ โครงสร้างและการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่ม การกำหนดคุณสมบัติและการเปิดรับสมาชิกใหม่ การจัดหาสมุนไพรและการแปรรูปสมุนไพรเพื่อให้เพียงพอตรงกับความต้องการของลูกค้า เป็นต้น (2) การจัดองค์การ (organizing) โดยยึดหลักมีส่วนร่วมของทุกฝ่ายในที่ประชุม เพื่อปรับเปลี่ยนโครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับสถานการณ์อยู่เสมอตามแต่กรณี การแต่งตั้งบุคคลในกลุ่มเพื่อดำรงตำแหน่งใดๆ จะยึดหลักความสามารถและประสบการณ์เป็นหลักสำคัญ (3) การนำ (leading) โดยผู้ที่ได้รับคัดเลือกให้ดำรงคณะกรรมการกลุ่มตำแหน่งต่างๆ ล้วนเป็นบุคคลที่มีอิทธิพลของใจสมาชิกกลุ่มให้ทำงานเพื่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่มทุกคนสามารถปฏิบัติหน้าที่แทนกันได้ในกรณีที่จำเป็นเร่งด่วน ซึ่งก่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการดำเนินงานกลุ่ม (4) การควบคุม (controlling) โดยกลุ่มมีกฎระเบียบหรือกติกาของกลุ่มที่เคร่งครัดซึ่งผู้นำและสมาชิกทุกคนยอมรับในกฎระเบียบนั้น บางกรณีหากมีการฝ่าฝืนจะทำให้ผู้นำและสมาชิกคนนั้นๆ ถึงกับหมดสภาพจากการเป็นคณะกรรมการหรือสิ้นสุดสภาพการเป็นสมาชิกกลุ่ม ซึ่งเป็นผลทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและมีความเหนียวแน่นจนกระทั่งปัจจุบัน

2) การจัดการผลิตภัณฑ์และการตลาด เน้นการขยายผลสู่สังคมและชุมชนภายนอกเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานกลุ่ม ดังนี้ (1) ด้านวัตถุดิบและการแปรรูป กลุ่มจะส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ชุมชนภายนอกปลูกวัตถุดิบสมุนไพร และแปรรูปสมุนไพรส่งให้แก่กลุ่ม (2) ด้านการตลาด เน้นการเพิ่มประเภทสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และขยายกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้น และเน้นความสะอาดและความปลอดภัยของสินค้า

3) การประชาสัมพันธ์ โดยกลุ่มนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่ม ได้แก่ การแจกนามบัตรและแผ่นพับให้กับลูกค้า และการโฆษณาทางวิทยุชุมชน

4) การเป็นผู้นำที่ดี ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจหลักหรือจุดเน้นที่สำคัญของกลุ่ม เพราะการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มจะคัดเลือกจากบุคคลที่มีความเอาใจใส่ต่อหน้าที่การงาน มี

ประสบการณ์และผลงาน มีความซื่อสัตย์ และให้ความร่วมมือในกิจกรรมกลุ่ม รวมทั้งปลูกฝังให้สมาชิกทุกคนมีมนุษยสัมพันธ์และมีความอดทนในการค้าขาย

5) ภูมิปัญญาด้านการค้าขาย เป็นภูมิปัญญาที่สั่งสมและถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษจนกลายเป็นวัฒนธรรมชุมชน โดยกลุ่มพึ่งพาตนเองได้มากที่สุดไม่พึ่งพาการสนับสนุนจากภายนอก ปัจจุบันกลุ่มได้พัฒนาวิธีการขายจากขายปลีกอย่างเดียว เป็นการขายปลีกและขายส่ง และพัฒนาการขายด้วยวิธีการหาบเร่เป็นแผงลอยชั่วคราว และแผงลอยถาวร

5.2 การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของกลุ่ม (Economic self-reliance)

5.2.1 การพึ่งตนเองในระบบการผลิตสมุนไพรของกลุ่ม

1) การพึ่งตนเองด้านวัตถุดิบ

(1) วัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มสามารถผลิตหรือปลูกเองได้ เนื่องจากพื้นที่ทั้งหมดในบ้านน้ำอ้อมพัฒนาเป็นดินเค็ม พืชสมุนไพรที่เหมาะสมกับพื้นที่และเจริญเติบโตได้ดี ได้แก่ ตะไคร้ และข่า แต่ปริมาณผลผลิตที่ได้น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการขายสมุนไพรทั้งหมดในรอบปี นอกเหนือจากตะไคร้ และข่า ที่สามารถทนต่อสภาพดินเค็ม ยังมีมะกรูด และมะขามซึ่งเป็นพืชที่เจริญเติบโตได้ดีในพื้นที่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา โดยนำมาเป็นส่วนผสมของลูกประคบสมุนไพร แต่ยังไม่มีการปลูกเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในเชิงการค้า

(2) วัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มสามารถปลูกเองได้และมีการพึ่งพาภายนอก ได้แก่ ตะไคร้ ข่า ใบมะขาม และใบมะกรูด ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ผลผลิตในชุมชนมีไม่เพียงพอ ทำให้ต้องพึ่งพาชุมชนภายนอกเป็นส่วนใหญ่

(3) วัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มไม่สามารถปลูกหรือผลิตเองได้ต้องพึ่งพาภายนอกทั้งหมด วัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มจำหน่ายทั้งในรูปแบบของสดและแปรรูปส่วนใหญ่เป็นผลผลิตของชุมชนภายนอก แหล่งผลิตหรือแหล่งนำเข้า ได้แก่

ก. แหล่งผลิตอำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ สมุนไพรที่กลุ่มรับซื้อ ได้แก่ ขมิ้น ไพล และบอระเพ็ด

ข. แหล่งผลิตอำเภอนางรอง อำเภอสตึก อำเภอหนองกี่ จังหวัดบุรีรัมย์ สมุนไพรที่กลุ่มรับซื้อ ได้แก่ ขมิ้น ไพล บอระเพ็ด ว่านชักมดลูก และหนอนตายยาก

ค. แหล่งผลิตอำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นผลิตที่สำคัญที่กลุ่มสามารถจัดหาผลผลิตได้ตลอด สมุนไพรที่กลุ่มรับซื้อ ได้แก่ ขมิ้น ไพล และข่า

แหล่งผลิตอำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ และแหล่งผลิตอำเภอนางรอง อำเภอสตึก อำเภอหนองกี่ จังหวัดบุรีรัมย์ เป็นแหล่งปลูกสมุนไพรให้กับกลุ่มโดยตรง แต่ยังไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่ม

แหล่งสมุนไพรอื่นที่กลุ่มมีการจัดหาทั้งจากแหล่งผลิตโดยตรงและรับซื้อจากพ่อค้าคนกลางทั้งในรูปของสดและของแปรรูป ดังนี้คือ

ก. สมุนไพรสดหรือสมุนไพรที่ไม่ผ่านการแปรรูป ได้แก่

- สมอ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ อำเภอกง จังหวัดนครราชสีมา
- มะขามป้อม แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ อำเภอดาพระยา จังหวัดสระแก้ว
- ฟ้าทะลายโจร แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้านำอยู่ทั่วไปในพื้นที่ใกล้เคียง
- จิง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ อำเภอเทิง และอำเภอแม่สรวย จังหวัดเชียงราย
- กระชายดำ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดเลย และจังหวัดเพชรบูรณ์

ข. สมุนไพรแห้งที่ไม่ผ่านการแปรรูป

- พริกไทยดำ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดจันทบุรี
- มะขามแขก แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดกาญจนบุรี
- โศไม่รู้อ้ม แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้านำอยู่ทั่วไปในพื้นที่ใกล้เคียง
- กิ่งเป็ะ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่
- ดอกคำฝอย แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่
- กระเจี๊ยบแดง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ปากคลอง ตลาดกรุงเทพฯ

ค. สมุนไพรแปรรูป

ก) สมุนไพรที่ผ่านเป็นแฉับหรือสับเป็นชิ้น

- ม้ากระทืบโรง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ อำเภอเชกา จังหวัดหนองคาย
- ชะเอม แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ป่าสาธารณะ และป่าหัวไร่ปลายนาในพื้นที่ใกล้เคียง

- กวาวเครือแดง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ปากคลอง ตลาด
กรุงเทพฯ
 - กวาวเครือขาว แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ปากคลอง ตลาด
กรุงเทพฯ
 - ตระไคร้ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ พื้นที่ใกล้เคียง และ
อำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์
 - ชิง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ พื้นที่ใกล้เคียง
 - มะตูม แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดร้อยเอ็ด และ
จังหวัดนครราชสีมา
 - ผ่างแดง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดหนองคาย และ
ปากคลองตลาด กรุงเทพฯ
 - กำลังเสือโคร่ง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ป่าสาธารณะ
และป่าหัวไร่ปลายนาในพื้นที่ใกล้เคียง
 - เหมยเลือด แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดหนองคาย
 - กำแพงเจ็ดชั้น แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ป่าสาธารณะ
และป่าหัวไร่ปลายนาในพื้นที่ใกล้เคียง
 - กระชายดำ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดเลย และ
จังหวัดเพชรบูรณ์
- ข) สมุนไพรผง
- พิมเสนผง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ปากคลอง ตลาด
กรุงเทพฯ
 - การบูรผง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ปากคลอง ตลาด
กรุงเทพฯ
 - แอ้ม แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ ปากคลองตลาด กรุงเทพฯ
 - กระชายดำ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดเลย และ
จังหวัดเพชรบูรณ์
- ค) สมุนไพรแคปซูล ได้แก่ ขมิ้นชันแคปซูล ว่านชักมดลูกแคปซูล
บอระเพ็ดแคปซูล กวาวเครือขาวแคปซูล พริกไทยดำแคปซูล มะขามแขกแคปซูล และฟ้าทะลาย
โจรแคปซูล กลุ่มจะซื้อแคปซูลจากปากคลองตลาด กรุงเทพฯ มาทำการบรรจุเอง

ง) สินค้าอื่น คือ บวบแห้งหรือบวบแก่ แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ แหล่งปลูกในเขตชลประทาน เขื่อนอุบลรัตน์ จังหวัดอุดรธานี

2) ด้านการแปรรูปวัตถุดิบสมุนไพร

(1) วิธีการแปรรูปวัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มดำเนินการเอง ได้แก่ การทำสมุนไพรแห้ง และสมุนไพรบด ซึ่งมีลักษณะและวิธีการ ดังนี้

ก. การทำสมุนไพรแห้ง โดยวิธีการผ่านเป็นแว่นสำหรับสมุนไพรประเภทเป็นหัว, เหง้า และโดยวิธีการสับเป็นชิ้นบางๆ สำหรับสมุนไพรประเภทไม้ แล้วตากแดดให้แห้งก่อนจำหน่าย

ข) การทำสมุนไพรบด โดยการนำสมุนไพรที่ผ่านการทำให้แห้งด้วยแสงแดด แล้วบดเป็นผงด้วยเครื่องบดสมุนไพร บรรจุหีบห่อด้วยวัสดุกันชื้นและบรรจุแคปซูลก่อนจำหน่าย

(2) วิธีการแปรรูปและสมุนไพรที่กลุ่มสามารถดำเนินการเองได้ และมีการพึ่งพาทายนอก วัตถุดิบสมุนไพรที่กลุ่มสามารถแปรรูปได้และมีการพึ่งพาทายนอก ได้แก่ ฟ้าทะลายโจร ชนิดผง และชนิดแคปซูล

(3) วิธีการแปรรูปและสมุนไพรที่กลุ่มไม่สามารถดำเนินการเองได้ สมุนไพรและวิธีการแปรรูปที่กลุ่มไม่สามารถดำเนินการเองได้ ต้องพึ่งพาทายนอกทั้งหมด ได้แก่ การบุง ฝิ่นเสน เมณฑอล ซึ่งสมุนไพรทั้ง 3 ชนิดนี้ต้องผ่านกรรมวิธีการสกัดให้เป็นผง และเป็นเกร็ด

5.2.2 การพึ่งตนเองในระบบการตลาดสมุนไพร การจำหน่ายสมุนไพรของกลุ่มมีการขายปลีกให้กับผู้ซื้อโดยตรง และการขายส่งให้กับพ่อค้าส่ง ร้านขายยาแผนโบราณ และธุรกิจสปา สถานที่จำหน่ายที่สำคัญของกลุ่ม คือ รังสิต ปทุมธานี และอยุธยา โดยมีวิธีการจำหน่าย ชนิดของสมุนไพรที่ซื้อขายและกลุ่มลูกค้า ดังนี้คือ

1) การขายปลีก วิธีการจำหน่ายมีดังนี้คือ (1) หาบเร่ สถานที่จำหน่าย ได้แก่ ตลาดและย่านการค้ารังสิต (2) แผงลอยชั่วคราว สถานที่จำหน่าย ได้แก่ ปทุมธานี และตลาดนวนคร และ(3) แผงลอยถาวร สถานที่จำหน่าย ได้แก่ รังสิต นนทบุรี และอยุธยา

ตัวอย่างสมุนไพรที่ซื้อขายและกลุ่มลูกค้า ดังนี้คือ (1) บอระเพ็ดสด กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มเลี้ยงไก่ชน (2) ขมิ้นผง กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ ผู้สูงอายุ กลุ่มคนที่ป่วยโรคกระเพาะ กลุ่มคนที่เป็นแผลในลำไส้ กลุ่มวัยรุ่นและนักศึกษาหญิง (3) ไพลผง กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ ผู้สูงอายุ (4) บอระเพ็ดผง กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มคนที่เป็นโรคเบาหวาน และกลุ่มคนที่สายตามัวตาฟาง (5) ลูกประคบสมุนไพรไพล กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มลูกค้าชาจร และกลุ่มผู้สูงอายุ

(6) ขมิ้นสด กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มแม่บ้าน (7) ว่านชักมดลูก กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มสตรีขจร (8) มะตูมแห้ง กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มวัยกลางคน และผู้สูงอายุ (9) สมอ กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มวัยรุ่นหญิง (10) บวบแห้ง กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มนักเรียนและนักศึกษาหญิง (11) ตรีโคร้แห้ง กลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ หญิงมีบุตรใหม่

2) การขายส่ง สถานที่และสมุนไพรมีการขาย ดังนี้คือ

- (1) ร้านขายยา ได้แก่ ร้านขายยาในย่านรังสิต สะพานใหม่ ชลบุรี และสระบุรี สมุนไพรมีและผลิตภัณฑ์ที่มีการซื้อขาย ได้แก่ สมุนไพรจำพวกลำต้น เช่น กำลั้งเสื่อโคร้ง
- (2) ธุรกิจสปาทั้งในประเทศและต่างประเทศ สมุนไพรมีและผลิตภัณฑ์ที่มีการซื้อขายได้แก่ ขมิ้นชันผง ไพลผง และลูกประคบสมุนไพรมี
- (3) พ่อค้าหรือคนกลางอื่น ซึ่งมีการรับซื้อสมุนไพรมีทุกชนิดของกลุ่มตามความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ ที่กระจายอยู่ทั่วไปตามตลาดซื้อขายสมุนไพรมี
- (4) บริษัทผลิตเครื่องเค็มบำรุงกำลัง ซึ่งมีโรงงานผลิตในแถบปริมณฑล สมุนไพรมีที่รับซื้อ ได้แก่ น้ำกระเทียมโรง กำลั้งเสื่อโคร้ง และกำลั้งวัวเถลิง

5.2.3 ความเพียงพอหรือความขาดแคลนของสินค้าและบริการในระบบการผลิตและการจำหน่ายสมุนไพรมี ถึงแม้กลุ่มมีข้อจำกัดในเรื่องการปลูกสมุนไพรมีเพื่อเป็นวัตถุดิบ และมีข้อจำกัดเรื่องกรรมวิธีและวิธีการแปรรูปสมุนไพรมีบางอย่าง แต่กลุ่มมีความสามารถในการจัดหาเพื่อให้เกิดความเพียงพอของสินค้าและบริการในระบบการจำหน่ายสมุนไพรมี

5.2.4 อำนาจการต่อรองในการซื้อขาย การกำหนดราคาและ ปัจจัยการของกลุ่มและอำนาจในการแข่งขัน กลุ่มมีอำนาจการต่อรองมากในการซื้อขายสมุนไพรมีกับพ่อค้าส่งสมุนไพรมีและผู้ปลูกสมุนไพรมีให้กับกลุ่ม มีอำนาจต่อรองกับลูกค้าประจำปลายทางได้ครั้งหนึ่ง กับลูกค้าปลายทางรายใหม่กลุ่มมีอำนาจต่อรองและกำหนดราคาได้มาก ส่วนอำนาจแข่งขันในตลาดปลายทางซึ่งมีการแข่งขันสูงในเรื่องตลาดของผู้ขาย ผู้ขายรายใหม่เข้าถึงตลาดได้ยาก กลุ่มต้องแข่งขันด้านการตลาดกับร้านขายยาประจำ ซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องการขายสมุนไพรมีประกอบ แต่ตลาดสมุนไพรมีผงสุกกลุ่มไม่ได้ เพราะกลุ่มเข้าถึงลูกค้าที่ใช้สมุนไพรมี และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากกว่า

5.2.5 ความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพของกลุ่ม กลุ่มมีความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพ เพราะการดำเนินงานทุกอย่างกลุ่มทำโดยลำพังด้วยกลุ่มเอง บุคคลและหน่วยงานภายนอกไม่ค่อยมีบทบาทกับการดำเนินงานกลุ่ม กลุ่มสามารถกำหนดราคาซื้อขายวัตถุดิบสมุนไพรมีได้เอง โดยตรงลงราคากับผู้ปลูกและพ่อค้าคนกลางก่อนทำการซื้อขาย ในปัจจุบันมีพ่อค้าคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้องหลายรายทำให้มีตัวเลือกในการซื้อขายมากขึ้น การแปรรูปสมุนไพรมี

ส่วนใหญ่กลุ่มสามารถแปรรูปได้เอง โดยใช้แรงงานในครอบครัว ส่วนหนึ่งรับซื้อจากผู้แปรรูปทั้งในชุมชนและนอกชุมชนที่ปลูกสมุนไพรเพื่อแปรรูปให้กับกลุ่ม กลุ่มมีความเป็นอิสระในด้านการตลาดสูง ส่วนใหญ่แล้วกลุ่มจะดำเนินการหาตลาดจำหน่ายเอง คู่แข่งรายใหม่เข้าถึงตลาดได้ยาก เพราะต้องอาศัยความอดทนและความคุ้นเคยระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายพอสมควร แต่กลุ่มมีปัญหาเรื่องอ้อย. ในผลิตภัณฑ์สมุนไพรบางอย่างที่นำมาจำหน่าย เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตและการบรรจุภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน และยังไม่ได้การรับรองจาก ออย. ซึ่งเป็นปัญหาอุปสรรคที่สำคัญของกลุ่มในปัจจุบัน

5.2.6 การมีงานทำอย่างสม่ำเสมอของกลุ่ม การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรทำให้สมาชิกกลุ่มมีงานทำได้สม่ำเสมอตลอดปี เพราะสมาชิกกลุ่มจะเดินทางไปค้าขายสมุนไพรตลอดปี จะมีหยุดพักบ้างในช่วงฤดูการทำนาและช่วงเทศกาลเท่านั้น

5.2.7 รายได้จากการประกอบอาชีพของกลุ่ม สมาชิกกลุ่มที่ค้าขายสมุนไพรมีรายได้มากกว่าการทำนาหลายเท่าตัว ส่วนสมาชิกกลุ่มที่ไม่ได้เดินทางไปขายสมุนไพร ซึ่งมีหน้าที่แปรรูปสมุนไพรให้กับสมาชิกกลุ่มในกลุ่มแรกจะมีรายได้ต่ำกว่า แต่มีรายได้โดยรวมทั้งครอบครัวมากพอสมควร เนื่องจากสมาชิกในครอบครัวเป็นผู้รับบทบาทหรือหน้าที่ในการค้าขายสมุนไพรแทน

5.2.8 ค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพของกลุ่ม ค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพของสมาชิกกลุ่ม ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการซื้อสมุนไพรสดสมุนไพรแห้ง สมุนไพรแปรรูปบางอย่าง ค่าขนส่งสมุนไพร และค่าใช้จ่ายเพื่อการค้าขายที่ตลาดปลายทาง (ค่าพาหนะ, ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค, ค่าเช่าสถานที่ค้าขาย และค่าที่พัก) หากเปรียบเทียบระหว่างรายได้กับค่าใช้จ่ายแล้วถือว่าคุ้มค่าในการลงทุน คือลงทุนต่ำแต่มีผลตอบแทนสูง

5.2.9 สภาพหนี้สินของกลุ่ม หนี้สินของกลุ่มทั้งหมด 500,000 บาท เป็นเงินกู้ยืมเพื่อการดำเนินงานด้านวิสาหกิจชุมชน จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรแหล่งเดียวเท่านั้น ซึ่งกลุ่มจะนำมาเป็นทุนดำเนินงานสำหรับให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อค้าขายสมุนไพร และเพื่อประกอบอาชีพเสริมอื่นๆ ตามที่สมาชิกต้องการ

5.2.10 การออมเพื่อเป็นทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม การออมเพื่อทุนดำเนินงานของกลุ่มโดยมีที่มาของเงินทุน 2 แหล่ง ได้แก่ เงินทุนที่มาจากกำไรสมาชิกในระยะเริ่มจัดตั้งกลุ่มคนละ 200 บาท และมาจากการเก็บเงินค่าบำรุงกลุ่มจากสมาชิกคนละร้อยบาทต่อปี โดยนำเข้าบัญชีของกลุ่มสำหรับเป็นเงินทุนในการดำเนินงาน

5.2.11 พฤติกรรมแบบแผนในการบริโภคของผู้นำและสมาชิก ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีพฤติกรรมและแบบแผนการบริโภคในภาพรวม ดังนี้คือ การออมโดยการฝากเงินไว้กับ

ธนาคารข้งน้อย เพราะส่วนใหญ่มีการใช้จ่ายเงินจากรายได้เพื่อการลงทุนในครอบครัว ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการลงทุนค้าขายสมุนไพร รองลงมา คือ การลงทุนในการทำนา รายได้ส่วนหนึ่งจะนำไปชำระหนี้ ชื่อของใช้และของบริโภคในครัวเรือน ชื่อรถยนต์สำหรับการค้าขาย ชื่อที่ดินทำกินเพิ่มเติม การซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทให้ความบันเทิง ได้แก่ โทรทัศน์ เครื่องเสียง เครื่องเล่น ซีดี มีเป็นส่วนน้อย เพราะไม่ค่อยมีเวลาให้กับความบันเทิงเหล่านี้ เวลาส่วนใหญ่จะอยู่กับการค้าขาย ผู้นำและสมาชิกกลุ่มไม่นิยมการเสี่ยงโชค โดยการซื้อหวยและรวมถึงการพนันประเภทอื่นๆ

5.3 การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติของกลุ่ม (Natural Resource self-reliance)

5.3.1 ทรัพยากรธรรมชาติที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม

- 1) ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม ได้แก่ ใบมะขาม และใบจี้เหล็ก โดยนำมาเป็นส่วนผสมของลูกประคบสมุนไพร
- 2) ทรัพยากรธรรมชาตินอกชุมชนที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม หรือหาได้จากชุมชนภายนอกที่นำมาใช้ประโยชน์ในทางสมุนไพร ได้แก่ ดานกกรด กำแพงเจ็ดชั้น ชะเอม ใค้ไม่รู้ล้ม มัง (ภาษาถิ่น) เสี้ยว (ภาษาถิ่น) และเถาวัลย์เปรียง โดยหาได้จากป่าหัวไร่ปลายนา ป่าสาธารณะประโยชน์ของชุมชนใกล้เคียง และชุมชนต่างถิ่นที่มีพืชสมุนไพรเหล่านี้เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ

5.3.2 ความสามารถในการรักษาทรัพยากรธรรมชาติที่นำมาใช้ของกลุ่ม การนำทรัพยากรในธรรมชาติมาใช้ประโยชน์ทางสมุนไพร กลุ่มยังไม่มีการรักษาหรือดำเนินการในเชิงอนุรักษ์ เพื่อให้ทรัพยากรที่นำมาใช้ประโยชน์มีดำรงอยู่ไม่ให้เกิดเสื่อมสลายไปจนหมดสิ้น หรือไม่ให้เกิดมลพิษธรรมชาติมากนัก โดยเฉพาะทรัพยากรจากภายนอก

5.3.3 ความเอื้ออำนาจของลักษณะทางกายภาพต่อการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ซึ่งมีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ

- 1) ลักษณะทางภูมิประเทศ สภาพทางภูมิประเทศของบ้านนำอ้อมพัฒนาไม่เอื้ออำนาจต่อการมีอยู่ของทรัพยากรที่นำมาใช้ประโยชน์ในทางสมุนไพร เป็นชุมชนที่เหมาะสมแก่การแปรรูปมากกว่าการปลูกสมุนไพร เพราะพื้นที่ทั้งหมดเป็นที่ราบลุ่มมีสภาพเป็นทุ่งนาทั้งหมด ไม่เหมาะการเจริญเติบโตของพืชสมุนไพรที่สำคัญที่เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม พืชสมุนไพรบางอย่างเท่านั้นที่เจริญเติบโตได้แต่กลุ่มยังไม่มีการนำมาใช้ประโยชน์ในเชิงการค้า

2) ลักษณะทางภูมิอากาศ ถึงแม้ว่าลักษณะทางภูมิอากาศ ได้แก่ อุณหภูมิ ปริมาณน้ำฝนในบ้านน้ำอ้อมพัฒนาเอื้ออำนวย หรือเหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของพืชสมุนไพร หลายชนิด แต่เนื่องจากข้อจำกัดในด้านภูมิประเทศดังกล่าว จึงให้บ้านน้ำอ้อมพัฒนาไม่สามารถ ปลูกพืชสมุนไพรเพื่อใช้ประโยชน์ในเชิงการค้าได้ ส่วนใหญ่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากแหล่งอื่น

3) ลักษณะดิน ดินมีความเค็มและส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ทำนา พื้นที่ตั้งชุมชน เท่านั้นที่พืชสมุนไพรบางชนิดสามารถเจริญเติบโตได้ดี และกลุ่มนำมาใช้ประโยชน์ในทางการค้า ส่วนใหญ่เป็นพืชสมุนไพรยืนต้นที่ทนเค็มได้ พืชสมุนไพรยืนต้นที่ทนเค็มดังกล่าว ได้แก่ มะขาม จี้เหล็ก บอระเพ็ด ตระไคร้ ข่า และมะกรูด ส่วนพืชสมุนไพรประเภทใช้หัวและราก เช่น ขมิ้น ใพล ปลูกแล้วให้ผลผลิตได้ไม่เต็มที่

4) ทรัพยากรธรรมชาติ เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดด้านลักษณะทางภูมิประเทศและลักษณะดินในพื้นที่ จึงส่งผลกระทบต่อความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนที่ พื้นฐานสำคัญต่อการนำมาใช้ประโยชน์หรือการประกอบอาชีพ ทรัพยากรธรรมชาติที่กลุ่มนำมาใช้ ประโยชน์ในเชิงการค้าส่วนใหญ่จะมาจากภายนอกชุมชน

5.4 การพึ่งตนเองทางจิตใจของกลุ่ม (Mental - cultural self - reliance)

5.4.1 ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการต่อสู้กับปัญหาอุปสรรค ในการหาเลี้ยงชีพ ตัวชี้วัดที่สามารถบ่งบอกลักษณะดังกล่าวได้ชัดเจน คือ การดำเนินงานกลุ่มทำให้ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทุกคนรู้จักการค้าขาย และประสบผลสำเร็จในอาชีพค้าขายสมุนไพร ก่อนที่จะประสบความสำเร็จดังกล่าว ต้องมีความอดทนสูงพอสมควร เนื่องจากการค้าขายสมุนไพร ในช่วงเริ่มต้นผู้นำและสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องเดินทางไปค้าขาย และหาตลาดจำหน่ายสมุนไพรด้วยตนเอง การที่จะขายสมุนไพรได้และทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นต้องอาศัยทักษะการขาย ซึ่งเป็นหน้าที่ของทุกคนที่ต้องเรียนรู้ด้วยตนเองจากประสบการณ์จริง หากมีความอายและขาดความอดทน จะทำให้ไม่ประสบผลสำเร็จในการค้าขายเช่นทุกวันนี้ ความสำเร็จดังกล่าวล้วนเกิดจากการริเริ่ม และการดำเนินการของผู้นำและสมาชิกทุกคนทั้งสิ้น

5.4.2 ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการต่อสู้กับปัญหาอุปสรรค การพัฒนาชีวิตให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น จากความสำเร็จในการประกอบอาชีพขายสมุนไพรส่งผลให้ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็ง ต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคการพัฒนาชีวิตให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น โดยปัจจุบันผู้นำและสมาชิกกลุ่มบางคนประกอบอื่นเสริมนอกจากการค้าขายสมุนไพร อาทิ ปลูกดาวเรืองตัดดอก ขายอาหาร รับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น ผู้นำและสมาชิกกลุ่มบางคนได้

ปรับเปลี่ยนวิธีการค้าขาย จากวิธีการหาแร่เป็นแผงลอยชั่วคราว แผงลอยถาวร และปรับเปลี่ยนจากการขายปลีกอย่างเดียวเป็นผู้ขายปลีกและขายส่งในคราวเดียวกัน

5.4.3 ผู้นำและสมาชิกมีสภาพจิตใจที่กล้าแข่งไม่โลภโกรธหลงหรืออยากได้อะไรก็
จนเกินความสามารถของตน การประสบความสำเร็จในอาชีพการค้าขายสมุนไพรมุ่งผลให้ผู้นำและสมาชิกโดยส่วนใหญ่มีสภาพจิตใจที่กล้าแข่งในการที่จะการป้องกันกิเลสตัณหาไม่โลภโกรธหลงหรืออยากได้อะไรก็จนเกินความสามารถของตน รู้จักคุณค่าของเงิน โดยนำมาลงทุนเพื่อก่อให้เกิดรายได้ ไม่มีการกู้ยืมเพื่อการบริโภคในสิ่งที่ฟุ่มเฟือย การดื่มสุราก็เมื่อคราวสังสรรค์ในช่วงเทศกาลเท่านั้น ไม่ดื่มพร่ำเพรื่อ บางคนสามารถเลิกสูบบุหรี่ได้ เพราะทุกคนต่างมุ่งพัฒนาตัวเองในด้านอาชีพ ผู้นำและสมาชิกบางคนซื้อรถยนต์ก็เพื่อการประกอบอาชีพค้าขายเท่านั้น เนื่องจากคนเหล่านี้มีรายได้จากการค้าขายและความสามารถในการใช้หนี้สูง บางคนซื้อที่ดินทำกินและบางคนซื้ออสังหาริมทรัพย์เป็นการสร้างงานเสริมเพิ่มรายได้ เป็นการวางแผนการสำหรับชีวิตในอนาคตหรือเป็นการฝากเงินอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นการปรับตัวให้เข้ากับภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

5.4.4 ผู้นำและสมาชิกมีจิตสำนึกในการพัฒนากลุ่มไม่อยู่ในสภาพที่นิ่งดูดาย เพื่อ
คอยความช่วยเหลือจากภายนอก โดยผู้นำและสมาชิกช่วยกันพิจารณาปรับปรุงสภาพต่างๆ ของกลุ่มให้ดีขึ้นตลอดเวลาในเรื่องของกระบวนการดำเนินงานกลุ่ม การจัดหาวัตถุดิบและการแปรรูปสมุนไพรมุ่ง และเรื่องสำคัญที่เป็นปัจจัยสนับสนุนให้กลุ่มประสบความสำเร็จ คือ ด้านการตลาด ซึ่งผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีการดำเนินการในเรื่องของการพัฒนาสินค้าให้มีมาตรฐาน ตรงกับความต้องการของลูกค้า การเพิ่มกลุ่มลูกค้าโดยการหาสถานที่จำหน่ายเพิ่มเติม การดำเนินการดังกล่าวผู้นำและสมาชิกกลุ่มจะดำเนินการด้วยตนเองทั้งสิ้น ไม่พึ่งพาหน่วยงานภายนอก ด้านทุนดำเนินการกลุ่มจะกู้ยืมเงินเชื่อจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรเท่านั้น กลุ่มไม่หวังพึ่งเงินทุนหรืองบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นมากเกินไป

5.4.5 ผู้นำและสมาชิกสามารถที่จะจัดสรรทรัพยากรที่ได้มาด้วยการร่วมพลังใน
การตัดสินใจ ร่วมพลังในการดำเนินงานและจัดหาทรัพยากรภายนอกเพื่อให้กิจกรรมการ
พัฒนาภายในกลุ่ม ตลาดค้าขายสมุนไพรมุ่งของกลุ่มส่วนใหญ่ คือ กรุงเทพฯและปริมณฑล ซึ่งมีปัญหาด้านการขนส่งและการขาดแคลนสินค้าบางอย่างในบางช่วงเวลา ผู้นำและสมาชิกสามารถมีการดำเนินการจัดสรรสินค้าให้เพียงพอ เพื่อให้กิจกรรมการค้าขายของกลุ่มเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนี้คือ การประชุมกลุ่มเพื่อดำเนินการจัดหา และกำหนดราคารับซื้อวัตถุดิบสมุนไพรมุ่ง ประสานงานเพื่อส่งสินค้าทางโทรศัพท์ การขนส่งร่วมกันเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย และการรับซื้อจากพ่อค้าคนกลางที่รับส่งถึงที่ ในส่วนของสมุนไพรมุ่งแปรรูปจะมีสมาชิกกลุ่มบางส่วนที่ไม่ได้

เดินทางไปค้าขาย และรวมถึงสมาชิกในครอบครัวเป็นผู้แปรรูปสมุนไพรวัวสำหรับผู้ขายที่ตลาด
ปลายทาง

**5.4.6 ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกความเท่าเทียมกลุ่มหรืออื่น ๆ ไม่เกิดความ
รู้สึกที่ด้อยกว่าและมองกลุ่มอื่นว่ามีอำนาจ มีความรู้สึกเสมอภาค** ความสำเร็จในการดำเนินงาน
กลุ่มส่งผลให้ผู้นำและสมาชิกมีความรู้สึกความเท่าเทียมกลุ่มอื่น ๆ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มจะมีความ
รู้สึกว่ากลุ่มหรือของตนดีกว่ากลุ่มอื่นในเรื่องต่อไปนี้ คือ สินค้าที่ขายมีความเด่นเป็นเอกลักษณ์ไม่
เหมือนคนอื่น ผลตอบแทนหรือรายได้สูง และการพึ่งตนเองของกลุ่ม

5.5 การพึ่งตนเองทางสังคมของกลุ่ม (Social-cultural self-reliance)

5.5.1 ความเป็นปึกแผ่นเหนียวแน่นของกลุ่ม กลุ่มมีความเป็นปึกแผ่นเหนียวแน่น
เรื่องของความสัมพันธ์และความสามัคคีระหว่างผู้นำและสมาชิก และการมีกฎระเบียบกติกาของ
กลุ่มที่เข้มงวด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้การดำเนินงานกลุ่มมีความเข้มแข็ง แม้ว่าจะมีสมาชิก
ส่วนใหญ่จะเดินทางไปค้าขายต่างถิ่น แต่จะมีการติดต่อกันเป็นประจำทางโทรศัพท์ การประชุม
ใหญ่ของกลุ่มจะดำเนินการในช่วงเทศกาล ซึ่งจะมีผู้นำและสมาชิกเข้าร่วมประชุมครบทุกคน การ
ร่วมกิจกรรมและการดำเนินการต่างๆ ของกลุ่ม บางครั้งจะมอบหมายให้สมาชิกในครอบครัว
ปฏิบัติหน้าที่แทน ในกรณีที่อยู่ระหว่างการค้าขายต่างถิ่น และการที่ผู้นำหรือสมาชิกคนใดไม่
ยอมรับหรือปฏิบัติตามกฎระเบียบกติกาของกลุ่ม จะไม่ส่งผลต่อความมั่นคงภายในกลุ่ม เนื่องจาก
จะถูกสมาชิกอื่นต่อต้านจนต้องขอมถอนตัวออกจากกลุ่มไปในที่สุด

5.5.2 ประสิทธิภาพของผู้นำ คณะกรรมการกลุ่มทุกคนแต่งตั้งจากบุคคลที่มี
ความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ สามารถเป็นผู้ที่มีประสิทธิภาพและนำสมาชิกกลุ่มปฏิบัติ
หน้าที่บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ แนวทางในการปฏิบัติงานจะยึดข้อมูลจากการประชุม
เป็นหลัก ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีการนำเสนอเหตุผลและข้อสรุปร่วมกัน

5.5.3 สัดส่วนของการพึ่งพาผู้อื่นของสมาชิก ไม่มีสมาชิกกลุ่มคนใดที่พึ่งพาผู้อื่น
ในเรื่องตลาดจำหน่ายสินค้า เพราะทุกคนต้องดำเนินการหาตลาดจำหน่ายสินค้าด้วยตนเอง การ
พึ่งพาผู้อื่นส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการจัดหาสมุนไพรวัว

**5.5.4 ปริมาณและคุณภาพของการศึกษาแบบเป็นทางการที่ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม
ได้รับ** การศึกษาแบบไม่เป็นทางการที่ผู้นำและสมาชิกกลุ่มได้รับ ได้แก่ การเข้ารับการอบรม
วิสาหกิจชุมชน ปีละ 1-2 ครั้ง การติดตามข่าวสารจากวิทยุและโทรทัศน์ และการศึกษาด้วย
ตนเองจากการเอกสารหรือตำราต่างๆ แต่ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรวัวส่วนใหญ่มาจากการค้นคว้า
ศึกษาด้วยตนเองของผู้นำแล้วถ่ายทอดให้แก่สมาชิกกลุ่ม

5.5.5 คุณภาพ คุณธรรมและการมีชีวิตจิตใจที่อุทิศให้กับงานของผู้นำและสมาชิก

ผู้นำและสมาชิกที่ยังอยู่ในกลุ่มส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มิคุณภาพ มีคุณธรรม และมีชีวิตจิตใจที่อุทิศให้กับงาน ผู้นำกลุ่มจะได้รับเลือกโดยที่ประชุมใหญ่จากบุคคลที่คุณสมบัติเหมาะสม การรับสมาชิกต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการกลุ่มว่าเป็นบุคคลที่เหมาะสม และสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบกติกาของกลุ่มได้

5.5.6 การมีส่วนร่วมปรึกษาหารือกันในกลุ่มของผู้นำและสมาชิก

ไม่ค่อยมีเวลาปรึกษาหารือกันโดยตรง เพราะต้องเดินทางไปค้าขายสมุนไพรต่างถิ่น ส่วนใหญ่จะติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือเพื่อปรึกษาปัญหาที่เกิดจากการค้าขาย และการส่งสมุนไพร ผู้นำและสมาชิกที่อาศัยอยู่ในชุมชนที่ไม่ได้เดินทางไปค้าขายจะมีการถ้อยทีถ้อยอาศัยกันมาก

5.5.7 ความสามารถในการแก้ปัญหาหรือขัดแย้งอันเกิดขึ้นได้เป็นปกติในกลุ่มของ

ผู้นำ ผู้นำกลุ่มความสามารถในการแก้ปัญหาหรือขัดแย้งอันเกิดขึ้นได้เป็นปกติในกลุ่ม เพราะผู้นำมีความเด็ดขาดและสมาชิกในกลุ่มทุกคนให้การยอมรับ

5.5.8 การติดต่อสื่อสารทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม

1) การติดต่อสื่อสารภายในกลุ่ม

(1) การสื่อสารที่เป็นทางการ ได้แก่ การออกหนังสือเรียกประชุมกลุ่มตอนสิ้นปี ปีละ 1 ครั้งเท่านั้น

(2) การสื่อสารที่ไม่เป็นทางการ ซึ่งเป็นวิธีการสื่อสารส่วนใหญ่ภายในกลุ่ม ได้แก่ การพูดคุยระหว่างผู้นำและสมาชิก และการติดต่อทางโทรศัพท์มือถือซึ่งเป็นวิธีการสื่อสารที่มีบทบาทมากที่สุดในปัจจุบัน

2) การติดต่อสื่อสารภายนอกกลุ่ม

(1) การสื่อสารที่เป็นทางการ ได้แก่ การออกหนังสือเพื่อติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน อาทิ การเขียนโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบล เป็นต้น การได้รับหนังสือเชิญหรือขอความร่วมมือจากหน่วยงานต่างๆ อาทิ การขอความร่วมมือให้ไปร่วมออกร้านในงานสำคัญของหน่วยงาน การได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรร่วมอภิปรายเรื่องการตลาดพืชสมุนไพร เป็นต้น

(2) การสื่อสารที่ไม่เป็นทางการ ส่วนใหญ่แล้วกลุ่มจะติดต่อกับภายนอกด้วยวิธีการสื่อสารที่ไม่เป็นทางการ อาทิ การติดต่อทางโทรศัพท์เพื่อซื้อขายสมุนไพรกับพ่อค้าคนกลาง และผู้ซื้อประเภทต่างๆ การประชาสัมพันธ์กลุ่มโดยวิธีการร่วมออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานสำคัญต่างๆ

5.5.9 อิทธิพลของเนื้อหาการสื่อสารต่อการดำเนินงานของกลุ่ม การสื่อสารภายในกลุ่มและภายนอกกลุ่มทั้งแบบเป็นทางการและแบบไม่เป็นทางการ เนื้อหาการสื่อสารส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับสมุนไพรมีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของกลุ่ม อาทิ การร่วมออกบ้านจำหน่ายสมุนไพรมีจะเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มให้รู้จักกว้างขวางยิ่งขึ้น การโทรศัพท์ติดต่อซื้อขายสมุนไพรมีจะช่วยให้เกิดความคล่องตัวในระบบการซื้อขายมากขึ้น เป็นต้น

5.5.10 ความช่วยเหลือจากภายนอก หน่วยงานภายนอกที่ให้ความช่วยเหลือด้านการดำเนินงานของกลุ่ม ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อ 500,000 บาท องค์การบริหารส่วนตำบลจัดสรรเงินสนับสนุนกลุ่ม 10,000 บาท สำนักงานสาธารณสุขอำเภอสนับสนุนด้านการฝึกอบรมเรื่องสมุนไพรมีพร้อมกับออกใบรับรองจำหน่ายให้แก่สมาชิกทุกคน

5.5.11 ความเป็นปึกแผ่นทางสังคมของกลุ่ม กลุ่มมีความเป็นปึกแผ่นทางสังคมโดยผู้นำและสมาชิกส่วนใหญ่มีความสามัคคีและถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน เนื่องจากมีความภูมิใจในความสมาชิกกลุ่ม ซึ่งเป็นกลุ่มที่ประสบความสำเร็จและมีชื่อเสียงเรื่องการค้าขายสมุนไพรมี และมีผลทำให้ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้นำและสมาชิกทุกคนดีขึ้น

5.5.12 อำนาจในการตัดสินใจของกลุ่ม การตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดของกลุ่มจะมาจากเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุม ผู้นำและสมาชิกจะดำเนินการในลักษณะที่ร่วมกันคิด ดังนั้นคือการหาทางแก้ไขปัญหา การร่วมวางแผน ปฏิบัติภารกิจของกลุ่ม และการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบร่วมกัน

5.5.13 ความเป็นเอกลักษณ์ ความสามารถในการแสดงผลงาน และความสามารถในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม กลุ่มมีความเป็นเอกลักษณ์และความสามารถในการแสดงผลงานของกลุ่ม มีความสามารถในการทำงานกลุ่มร่วมกัน และมีความสามารถในการพัฒนางานต่างๆ ให้เป็นผลงานรวมของกลุ่ม ซึ่งผลจากการดำเนินงานกลุ่มทำให้กลุ่มมีชื่อเสียงเรื่องการค้าขายสมุนไพรมี ผู้นำและสมาชิกทุกคนมีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมดีขึ้น

5.5.14 ศักยภาพในการพัฒนาที่ยั่งยืน ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีศักยภาพในการทำงานกลุ่มร่วมกันเป็นเวลา 6 ปี นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบัน สามารถรักษาสถานภาพและการแสดงเอกลักษณ์ของผลงานในเรื่องการขายสมุนไพรมีมาโดยตลอด กลุ่มแสดงความสามารถในการตัดสินใจ การรู้จักระดมทรัพยากรจากแหล่งต่างๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการจัดหาสมุนไพรมีจากแหล่งต่าง เพื่อการจำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรมีสอดหรือสมุนไพรมีแปรรูป

5.5.15 บุคคลและครอบครัว องค์การต่างๆในชุมชนที่ให้ความสนับสนุนแก่ผู้ดูแลในการดำเนินงานกลุ่ม การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรมีผลทำให้สมาชิกในครอบครัวมีอาชีพและมีรายได้ เนื่องจากต้องมีส่วนสนับสนุนและมีส่วนร่วมในการประกอบอาชีพ ดังนี้คือ

1) สามีหรือภรรยาคนหนึ่งคนใดที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม และไม่ได้เดินทางไปค้าขายสมุนไพร จะมีหน้าที่จัดหาสมุนไพรสด หรือแปรรูปสมุนไพรบางประเภทที่สามารถดำเนินการได้เอง เตรียมไว้สำหรับส่งให้กับผู้ขายและจำหน่ายสมุนไพรบางส่วนให้กับสมาชิกในกลุ่มคนอื่น

2) ผู้สูงอายุในครอบครัว ได้แก่ ปู่ ย่า ตา ยาย มีหน้าที่แปรรูปสมุนไพรไว้ให้กับผู้ขายและจำหน่ายสมุนไพรบางส่วนให้กับสมาชิกในกลุ่มคนอื่น

3) ครอบครัวใดที่มีลูกโตพอใช้แรงงานได้จะช่วยแบ่งเบาภาระของพ่อแม่โดยการทำงานบ้านหรือช่วยแปรรูปสมุนไพร เพื่อให้ผู้เป็นพ่อแม่มีเวลาเต็มที่ในการเตรียมสมุนไพรสำหรับจำหน่าย

4) ในบางครั้งบางโอกาสที่มีการประชุมกลุ่มหรือมีกิจกรรมส่วนรวมของกลุ่มสมาชิกในครอบครัวจะปฏิบัติหน้าที่แทนสมาชิกที่ไม่อยู่บ้าน โดยการร่วมประชุม ร่วมแสดงความคิดเห็น และช่วยเหลือด้านแรงงาน เป็นต้น

5) กลุ่มหรือองค์การต่างๆในชุมชนที่ให้ความสนับสนุนแก่ผู้ดูแล และมีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่ม ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน และร้านค้าชุมชน ดังต่อไปนี้

(1) กองทุนหมู่บ้าน เป็นแหล่งเงินทุนกู้ยืมสำหรับการค้าขายของสมาชิก

(2) ร้านค้าชุมชน รับผิดชอบของของกลุ่มเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า

ตอนที่ 6 การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกชุมชนที่มีผลมาจากการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

6.1 การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

6.1.1 การเปลี่ยนแปลงด้านสังคม

1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก

(1) ความเชื่อ ค่านิยม และทัศนคติของสมาชิกในครอบครัวเกี่ยวกับการใช้ชีวิตของสมาชิกในครอบครัวเปลี่ยนแปลงจากเดิม รู้จักทำมาหากิน มีความกล้าไม่อายกับการ

ประกอบอาชีพค้าขาย ไม่ยึดติดกับไร่นา ให้คุณค่าและให้ความสำคัญกับอาชีพค้าขายมากขึ้น และนิยมประกอบอาชีพเสริมอย่างอื่นหลากหลายเพิ่มขึ้น

(2) บทบาทหน้าที่ของครอบครัว สมาชิกทุกคนในครอบครัวที่ภาระรับผิดชอบต่อครอบครัวทุกคนทั้งในครอบครัวเดี่ยวและครอบครัวขยาย ดังนี้คือ

ก. บทบาทของปู่ย่าตายายต่อครอบครัว ได้แก่ ดูแลบ้านเรือน เลี้ยงดูลูกหลาน จัดหาสมุนไพร และแปรรูปสมุนไพรรอการจำหน่าย

ข. บทบาทของพ่อแม่หรือสามีภรรยาต่อครอบครัว ได้แก่ ครอบครัวขยายพ่อหรือแม่อาจเดินทางไปค้าขายทั้งสองคน และในครอบครัวเดี่ยวถ้าฝ่ายหนึ่งเดินทางไปค้าขายสมุนไพร อีกฝ่ายหนึ่งต้องดูแลบ้านเรือน เลี้ยงดูลูก จัดหาสมุนไพรและแปรรูปสมุนไพรรอการจำหน่าย โดยส่วนใหญ่ฝ่ายแม่หรือภรรยาจะเป็นผู้เดินทางไปค้าขาย

ค. บทบาทหน้าที่ของลูกต่อครอบครัว ได้แก่ ช่วยแบ่งเบาภาระของครอบครัวโดยช่วยทำงานบ้าน เตรียมสมุนไพรและแปรรูปสมุนไพร ครอบครัวใดที่มีลูกโตพอแล้วจะฝึกฝนให้ลูกรู้จักหารายได้ด้วยตนเอง อาทิ รับจ้างฝานขมิ้น รับจ้างหั่นตระไคร้ เป็นต้น

(3) ความสัมพันธ์ของสมาชิกในครอบครัว การเดินทางไปค้าขายแม้จะทำให้สมาชิกในครอบครัวมีความห่างเหินกัน แต่ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในครอบครัวยังแนบแน่น ครอบครัวยังคงมีความอบอุ่นอยู่เช่นเดิม ไม่มีความขัดแย้งหรือครอบครัวแตกแยก เนื่องจากผู้ที่ไปค้าขายมีการประพฤติตนที่เหมาะสม ไม่ประพฤติตนออกนอกกลุ่มนอกทาง และการที่มีรายได้มากทำให้เกิดความอบอุ่นภายในจิตใจ มีความพึงพอใจและยอมรับในสภาพที่เป็นอยู่

(4) การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเคลื่อนย้ายแรงงานของสมาชิกในครอบครัว ปัจจุบันการเคลื่อนย้ายแรงงานเพื่อไปรับจ้าง เช่น การทำงานตามโรงงาน การทำงานก่อสร้างและอื่นๆ จะยังมีอยู่เฉพาะในกลุ่มวัยรุ่นอายุประมาณ 16 - 25 ปีที่ยังไม่มีครอบครัวเท่านั้น แต่หลังจากแต่งงานมีครอบครัวแล้วจะยึดอาชีพค้าขายสมุนไพรตามแบบอย่างของพ่อแม่

2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ การเปลี่ยนแปลงในด้านลบจะมีในบางครอบครัว ซึ่งเป็นส่วนน้อยที่มีปัญหาเรื่องความสัมพันธ์ เนื่องจากการประพฤติตนที่ไม่เหมาะสม

6.1.2 การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ

เนื่องจากการค้าขายสมุนไพรของกลุ่มเน้นการขายส่วนบุคคลมากกว่าการขายผ่านระบบกลุ่ม โดยภาพรวมในปัจจุบันกิจกรรมการค้าขายสมุนไพรของกลุ่มทั้งการผลิตและการตลาดมีแนวโน้มเป็นธุรกิจครอบครัวเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจจึงเกิดขึ้นกับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ ดังนี้คือ

1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก

(1) ความมั่นคงด้านอาชีพ อาชีพขายสมุนไพรเป็นอาชีพที่สร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว เนื่องจากให้ผลตอบแทนสูงและมีรายได้ต่อเนื่องตลอดปี

(2) ความหลากหลายของอาชีพ อาชีพของสมาชิกในครอบครัวมีความหลากหลายเพิ่มขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายสมุนไพร ได้แก่ การปลูกพืชสมุนไพร การจัดหาและการแปรรูปสมุนไพร และการขายปลีกและขายส่ง สมุนไพร บางครอบครัวมีการลงทุนในอาชีพเสริมอย่างอื่น อาทิ ขายอาหาร รับเหมาก่อสร้าง ปลูกดาวเรือง เป็นต้น

(3) รายได้ ปัจจุบันผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการค้าขายสมุนไพร โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่เดินทางไปค้าขายมีรายได้รวมเพิ่มขึ้น และกลุ่มที่ไม่ได้เดินทางไปค้าขาย แต่มีหน้าที่จัดหาสมุนไพร และแปรรูปสมุนไพรให้แก่กลุ่มแรก มีรายได้โดยรวมต่ำกว่า โดยภาพรวมนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มค้าขายสมุนไพรผู้นำและสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น และมีรายได้ที่มั่นคงสม่ำเสมอ เนื่องจากกลุ่มมีการเพิ่มประเภท/ชนิดของสมุนไพรที่ค้าขาย การพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมาตรฐานเน้นความปลอดภัยเป็นหลัก การหาตลาดและกลุ่มลูกค้าเพิ่มเติม เวลาส่วนใหญ่จะใช้เพื่อการค้าขาย ตลาดค้าขายสมุนไพรเป็นของกลุ่ม คู่แข่งเข้าถึงตลาดได้ยาก

(4) หนี้สิน ปัจจุบันหนี้สินของผู้นำและสมาชิกลดลง เนื่องจากมีรายได้สูง ความสามารถในการใช้หนี้สูง การกู้ยืมของผู้นำและสมาชิกไม่เปลี่ยนแปลงหรือไม่เพิ่มขึ้น การกู้ยืมก็เพื่อวัตถุประสงค์การลงทุนด้านอาชีพเท่านั้น

(5) การออม ปัจจุบันผู้นำและสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ไม่นิยมเก็บเงินออมหรือเงินฝากไว้กับธนาคาร โดยนำเงินรายได้จากการค้ามาลงทุนในทรัพย์สินเพื่อการประกอบอาชีพ ได้แก่ การซื้อรถยนต์สำหรับการค้าขาย ซื้อที่ดินทำกิน ซื้อปลูสัตว์จำพวกวัวควายเลี้ยงเป็นอาชีพเสริม เช่าที่นา และเช่าอาคารสถานที่สำหรับการค้าขาย การฝากเงินไว้กับธนาคารมีเป็นส่วนน้อยเพียงไม่กี่ครอบครัวเท่านั้น ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นครอบครัวที่ยังไม่มีภาระ หรือมีค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาของลูกยังไม่มาก

(6) การผลิต ผลผลิต และการแลกเปลี่ยนซื้อขายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม กิจกรรมการผลิตและการตลาดสมุนไพรของกลุ่มมีการปรับเปลี่ยนและแตกต่างไปจากเดิม โดยนับตั้งแต่การเริ่มก่อตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลง ดังนี้

ก) ด้านการผลิต

(ก) ชนิดและปริมาณของวัตถุดิบ สมาชิกกลุ่มมีการเพิ่มชนิดและปริมาณของสมุนไพรที่ค้าขายเพิ่มมากขึ้น ทั้งในรูปสมุนไพรสด สมุนไพรแห้ง และสมุนไพรแปรรูป

ซึ่งกลุ่มจะดำเนินจัดหาจากแหล่งต่างๆ โดยการซื้อขายและได้มาจากแหล่งสมุนไพรต่างๆ ที่มีอยู่ตามธรรมชาติ

(ข) การปลูกพืชสมุนไพร โดยการปลูกพืชสมุนไพรที่เหมาะสมกับพื้นที่ในชุมชนและมีประโยชน์ต่อการค้าขาย ได้แก่ ตรีเฮอร์ ข่า และบอระเพ็ด สมาชิกบางคนมีการถมพื้นที่เพื่อปลูกสมุนไพรเพิ่มเติม

(ค) การแปรรูปสมุนไพร โดยการเพิ่มชนิดและปริมาณของสมุนไพรที่ค้าขาย มีผลทำให้สมาชิกกลุ่มต้องเพิ่มชนิดและปริมาณการแปรรูปด้วย เพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาดและลูกค้า

(ง) ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การเติบโตด้านการค้าขายสมุนไพร ทำให้มีบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเพิ่มมากขึ้น ดังนี้คือ (4.1) สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในกิจกรรมมากขึ้น โดยช่วยจัดหาสมุนไพรและแปรรูปสมุนไพรไว้สำหรับสมาชิกกลุ่มในครอบครัวและสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ (4.2) ชุมชนภายนอกมีการปลูกพืชสมุนไพรและแปรรูปสมุนไพร จำหน่ายให้แก่สมาชิกกลุ่มเพิ่มมากขึ้น (4.3) พ่อค้าคนกลางบางรายจะส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกพืชสมุนไพร โดยการสนับสนุนพันธุ์และรับซื้อผลผลิตกลับคืนเพื่อนำส่งให้กับสมาชิกกลุ่ม



ภาพที่ 4.12 บทบาทของสมาชิกในครอบครัว (แปรรูปสมุนไพรรอการจำหน่าย)

(จ) ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์หรือสินค้า โดยมีเจ้าหน้าที่จากสำนักงานสาธารณสุขอำเภอออกมาตรวจและให้คำแนะนำทุกปี

ข. ด้านผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มมีการเพิ่มชนิดของสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมากขึ้น ผลิตภัณฑ์ที่มีแนวโน้มการจำหน่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

และสมาชิกกลุ่มมีการผลิตเพิ่มขึ้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรบรรจุแคปซูลทุกชนิด เช่น ขมิ้นชัน แคปซูล ฟ้าทะลายโจรแคปซูล และลูกประคบสมุนไพรทั้งแบบสดและแบบแห้ง

ค. ด้านการแลกเปลี่ยนซื้อขายหรือการเปลี่ยนแปลงด้านการตลาด

ก) ชนิดและปริมาณของสินค้า เพิ่มมากขึ้นตามความต้องการของตลาดและลูกค้า สินค้าบางชนิดที่สมาชิกกลุ่มไม่สามารถดำเนินการเองได้ อาทิ สมุนไพรบรรจุแคปซูล สมุนไพรที่ไม่มีในท้องถิ่น สมาชิกกลุ่มจะจัดซื้อจากแหล่งจำหน่ายหรือร้านขายยาแผนโบราณ เช่น ย่านจักรวรรดิ ปากคลองตลาด เพื่อนำมาจำหน่ายต่อให้กับลูกค้าอีกทอดหนึ่ง

ข) วิธีการซื้อขายและสถานที่จำหน่าย ปัจจุบันสมาชิกส่วนใหญ่ได้พัฒนาเป็นวิธีการขายตามแผงลอยถาวรมากขึ้น สถานที่จำหน่ายมีเพิ่มขึ้นขยายออกไปยังแถบปริมณฑลและจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ สมุทรปราการ นนทบุรี ปทุมธานี และอยุธยา ปัจจุบันผู้นำและสมาชิกกลุ่มบางคนเป็นทั้งผู้ขายปลีกและขายส่ง

ค) ผู้ที่เกี่ยวข้อง ปัจจุบันตลาดสมุนไพรมีบุคคล กลุ่มบุคคล และองค์กรหรือกลุ่มอาชีพอื่นเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนี้คือ (3.1) มีพ่อค้าคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้องหลายรายและมีบทบาทเพิ่มมากขึ้น โดยเป็นผู้ส่งวัตถุดิบและเป็นผู้รับซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้กับลูกค้าอีกทอดหนึ่ง (3.2) กลุ่มอาชีพหรือองค์กรอื่น ได้แก่ กลุ่มสมุนไพร ในอำเภอเทพสถิต จังหวัดชัยภูมิ กลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อป ฟาร์มเลี้ยงผึ้งสูงสะอาด อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี โดยการเป็นทั้งผู้รับซื้อและผู้ขายสมุนไพรจากสมาชิกกลุ่ม (3.3) ผู้ประกอบการธุรกิจสปา เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่และอาจมีความสำคัญมากขึ้นในอนาคต โดยรับซื้อขมิ้นชันผง ว่านชักมดลูกผง และลูกประคบสมุนไพร เพื่อบริการลูกค้าในธุรกิจสปาทั้งในประเทศและต่างประเทศ (3.4) ร้านขายยาแผนโบราณทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งผู้นำและสมาชิกบางรายจะนำส่งสมุนไพรตามรายการสั่งซื้อให้กับร้านขายยาดังกล่าวเป็นประจำ

ง. การบริโภคของคนในครอบครัว ก่อนประสบความสำเร็จในการค้าขายสมุนไพรทุกคนต้องใช้ความอดทนสูง เนื่องจากต้องพบปัญหาอุปสรรคต่างๆ มากมาย ประสบการณ์ดังกล่าวสอนให้รู้จักการประมาณตน การที่สมาชิกในครอบครัวได้รับรู้และมีส่วนร่วมในกิจกรรมค้าขายของครอบครัว ทำให้สมาชิกในครอบครัวมีแบบแผนการบริโภคที่เหมาะสม การใช้จ่ายเงินเพื่อการบริโภคและตามวัตถุประสงค์ที่จำเป็นเท่านั้น

จ. ทรัพย์สิน ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มบางคนที่มียาได้สูงจากการค้าขายจะซื้อที่ดินทำกินเพิ่มเติม หรือซื้อรถยนต์เพื่อประกอบอาชีพค้าขายมากขึ้น

ฉ. การใช้ทุนประกอบอาชีพ คือ (1) การใช้ทุนในการค้าขายสมุนไพรเพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบและสมุนไพรแปรรูปบางชนิด ค่าขนส่ง ค่าเช่า

สถานที่ ค่าที่พัก ค่าพาหนะ ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคและบริโภค และค่าใช้จ่ายอื่นๆ แต่มีรายได้หรือผลตอบแทนที่ได้รับจะเพิ่มขึ้นตามสัดส่วน ซึ่งเป็นการลงทุนต่ำแต่ได้กำไรหรือผลตอบแทนสูง (2) การลงทุนเพื่อประกอบอาชีพเสริมอื่นๆ สมาชิกกลุ่มบางคนยังมีการลงทุนในอาชีพเสริมอื่นๆ ได้แก่ การลงทุนขายอาหาร การลงทุนปลูกสมุนไพร การรับเหมาก่อสร้าง และการลงทุนซื้อปศุสัตว์จำพวกวัวควายเลี้ยงเป็นรายได้เสริม

ข. การใช้แรงงานในการประกอบอาชีพ แรงงานในครอบครัวส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับผลิตและการจำหน่ายสมุนไพร โดยที่สมาชิกวัยแรงงานในครอบครัว และสมาชิกในครอบครัวที่พอใช้แรงงานได้บ้าง (ผู้สูงอายุ เด็กและเยาวชน) จะมีส่วนร่วมในกิจกรรมการค้าขายสมุนไพรของครอบครัวทุกคน

ข. การจัดการอาชีพการค้าขายสมุนไพร

(ก) การจัดการวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การปลูกพืชสมุนไพรเพิ่มเติมในส่วนที่ดำเนินการได้ การจัดหาผลผลิตเพื่อให้เพียงพอกับการจำหน่าย การแปรรูปและการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น

(ข) การจัดการด้านการตลาด ได้แก่ การเพิ่มจำนวนและกลุ่มลูกค้าโดยการหาตลาดจำหน่ายเพิ่มเติม การจัดส่งสินค้าให้กับสมาชิกที่ตลาดปลายทาง

(ค) การเปลี่ยนจากผู้ขายปลีกเป็นผู้ขายส่ง หรือเป็นทั้งผู้ขายปลีกและผู้ขายส่ง โดยทำหน้าที่จัดหาสมุนไพรส่งให้กับสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ ร้านขายยา กลุ่มและองค์กรอื่นๆ

2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ

(1) การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรทำให้ความสำคัญของอาชีพทำนาลดลง ระยะเวลาการทำนาสั้น แรงงานในการทำนาส่วนใหญ่จะเป็นการจ้างแรงงานเกือบทั้งหมด การทำนาขาดความประณีต

(2) แม้สมาชิกกลุ่มจะมีรายได้จากการขายสมุนไพรเพิ่มขึ้น แต่มีรายได้จากการทำนาลดลงเนื่องจากการลงทุนสูงด้านปัจจัยการผลิต ได้แก่ ปุ๋ย เม็ดพันธุ์และแรงงาน

(3) ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มให้ความสำคัญกับการผลิตที่เกี่ยวข้องกับอาชีพค้าขายสมุนไพรมากกว่าอาชีพทำนา การทำนาไม่ประณีตเหมือนแต่ก่อน

(4) สมาชิกบางครอบครัวมีการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินจำเป็น พ่อแม่บางคนยังไม่มีการควบคุมการใช้จ่ายของบุตร

6.2 การเปลี่ยนแปลงในระดับกลุ่ม

6.2.1 ปัจจัยแวดล้อมภายในกลุ่ม

1) **ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม** จำนวนผู้นำหรือกรรมการกลุ่มไม่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งมีทั้งหมด 9 คนนับแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่ม แต่จำนวนสมาชิกมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ คือ นับตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มมีสมาชิกทั้งหมด 42 คน ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 11 คน สาเหตุสำคัญที่ทำให้จำนวนสมาชิกกลุ่มลดลงเนื่องจากสมาชิกรู้จักการประกอบอาชีพ และพึ่งพาตนเองได้ด้านการค้าขายสมุนไพร จึงแยกตัวออกจากกลุ่มไปประกอบธุรกิจขายสมุนไพรส่วนตัวมากขึ้น

2) **การบริหารจัดการกลุ่ม** มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ คือ

(1) จำนวนครั้งหรือความถี่ในการประชุมกลุ่มลดลง ในรอบหนึ่งปีจะมีการประชุมใหญ่ เพียง 2 - 3 ครั้งเท่านั้น เนื่องจากสมาชิกต้องเดินทางค้าขายสมุนไพรต่างจังหวัด ไม่ค่อยมีเวลาร่วมประชุม การประชุมใหญ่จะมีในช่วงเทศกาลสำคัญที่สมาชิกเดินทางกลับจากค้าขายเท่านั้น เช่น เทศกาลปีใหม่ เทศกาลสงกรานต์ เทศกาลเข้าพรรษาและออกพรรษา

(2) การจัดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ด้านการบริหารกลุ่ม โครงสร้างของกลุ่มยังคงมีคณะกรรมการในตำแหน่งต่างๆ 9 คนเหมือนเดิม มีการเปลี่ยนแปลงผู้นำในบางตำแหน่งเท่านั้น ส่วนประธานกลุ่มยังคงเป็นคนเดิมนับแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่ม

(3) การประสานงาน ปัจจุบันใช้การประสานงานผ่านโทรศัพท์มือถือมากขึ้นกว่าเดิม ได้แก่ การส่งสินค้าของสมาชิก และการติดต่อซื้อขายระหว่างสมาชิกกับลูกค้า

(4) กิจกรรมและแผนงานของกลุ่ม โดยกลุ่มมีแนวคิดที่จะริเริ่มเพื่อเสริมสร้างและพัฒนากระบวนการกลุ่มให้มั่นคง ได้แก่ การเข้าสถานที่ที่เป็นโคกคังเก็บสินค้าสมุนไพรที่ตลาดปลายทางเพื่อความสะดวกในการค้าขายของสมาชิกกลุ่ม การสร้างโรงงานแปรรูปและบรรจุภัณฑ์สมุนไพรที่ได้มาตรฐาน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ผ่านการรับรองจาก อย. จะทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจ การเพิ่มตลาดจำหน่ายและเพิ่มกลุ่มลูกค้าทำได้สะดวกขึ้น

3) **การสื่อสารภายในกลุ่ม** การพบปะกันระหว่างสมาชิกกลุ่มลดลง เนื่องจากสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ค้าขายอยู่ต่างจังหวัด มีโอกาสในการพบกันในช่วงเทศกาลสำคัญเท่านั้น ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ใช้วิธีการติดต่อทางโทรศัพท์มือถือเพิ่มมากขึ้น

4) **กิจกรรมและผลผลิตของกลุ่ม** กิจกรรมและผลผลิตมีเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม ซึ่งจะมีความเกี่ยวข้องกับสมุนไพรทั้งสิ้น ได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบสมุนไพรเพิ่มมากขึ้นทั้งชนิดและปริมาณ การแปรรูปสมุนไพรเพิ่มมากขึ้นทั้งชนิด ปริมาณ และรูปแบบ

5) **ผลตอบแทนที่กรรมการและสมาชิกได้รับ** ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่มบางส่วนที่ไม่ได้เดินทางขายสมุนไพร เพราะไม่มีเวลาเนื่องจากเหตุผลดังนี้ ได้แก่ (1) ต้องอยู่บ้านดูแลลูกหลาน (2) ประกอบอาชีพค้าขายและอาชีพเสริมอย่างอื่น และ(3) ดำรงตำแหน่งผู้นำชุมชนมี

รายได้จากการขายน้อยกว่าผู้นำและสมาชิกที่ค้าขายสมุนไพรอยู่ต่างจังหวัด ซึ่งมีรายได้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการเพิ่มชนิด ปริมาณ และรูปแบบของสมุนไพรที่ค้าขาย และมีการหาลาดจำหน่ายเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าอยู่เสมอ

6) *บทบาทของกลุ่ม* กลุ่มมีบทบาทลดลงมากเรื่องการซื้อขายสมุนไพรในศูนย์ประจำชุมชน ซึ่งแต่เดิมสมาชิกกลุ่มจะรับสมุนไพรสดและสมุนไพรแปรรูปจากกลุ่มเท่านั้น โดยมีพ่อค้าคนกลางนำส่งให้ถึงชุมชน ปัจจุบันพ่อค้าคนกลางจะนำส่งสินค้าให้แก่สมาชิกกลุ่มโดยตรงถึงกรุงเทพฯ และตลาดปลายทางอื่นๆ ทำให้การซื้อขายในชุมชนและรายได้ของกลุ่มจากการขายส่งสมุนไพรให้กับสมาชิกขาดหายไป แต่กลุ่มมีบทบาทต่อสังคมภายนอกเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ บทบาทในการส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรให้กับชุมชนอื่น และบทบาทในการส่งเสริมการแปรรูปสมุนไพรให้กับชุมชนอื่น ซึ่งกลุ่มมีความต้องการเพิ่มมากขึ้นทั้งชนิดและปริมาณ บทบาทที่สำคัญของกลุ่มในปัจจุบัน คือ เป็นเครื่องมือในการบริหาร

7) *การยอมรับจากภายนอก* ปัจจุบันผู้นำกลุ่มได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรร่วมอภิปรายในโครงการต่างๆ ที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และกลุ่มมีผลตอบรับจากสังคมภายนอกในด้านชื่อเสียงมากกว่าในสังคมท้องถิ่น โดยกลุ่มจะเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในตลาดสมุนไพรที่กรุงเทพฯ อยุธยา ปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ และชลบุรี

6.2.2 *ปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม* เนื่องจากปัจจุบันสมาชิกกลุ่มให้ความสำคัญกับธุรกิจของครอบครัวมากขึ้น ดังนั้นจึงมีปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มและมีการเปลี่ยนแปลง ดังนี้คือ

1) *เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาเข้ามาเกี่ยวข้องกับกลุ่ม* โดยการสนับสนุนบทบาทให้กลุ่มเป็นศูนย์กลางการส่งเสริมการปลูก และแปรรูปสมุนไพรเพื่อจำหน่ายให้แก่กลุ่ม ได้แก่ เจ้าหน้าที่ขององค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเดา และเจ้าหน้าที่ของสำนักงานเกษตรอำเภอพยัคฆภูมิพิสัย แต่การดำเนินการที่ไม่ค่อยเด่นชัดหรือเป็นรูปธรรมมากนัก

2) *องค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่ม* นอกจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อแล้ว ธนาคารออมสินยังได้ยื่นข้อเสนอด้านสินเชื่อ แต่ทางกลุ่มยังมีภาระผูกพันด้านสินเชื่ออยู่แล้วจึงไม่สามารถรับข้อเสนอดังกล่าวได้

3) *แหล่งปัจจัยด้านสินเชื่อ งบประมาณ และทุนสนับสนุน* ปัจจัยที่กลุ่มต้องการ คือ งบประมาณหรือทุนสนับสนุน เนื่องจากปัจจัยด้านสินเชื่อกลุ่มมีหน่วยงานที่สนับสนุนอย่างเพียงพออยู่แล้ว และไม่ต้องการสร้างภาระผูกพันให้กับกลุ่มมากนัก ที่ผ่านมา

หน่วยงานที่จัดสรรงบประมาณสนับสนุน คือ องค์การบริหารส่วนตำบล เป็นจำนวนเงิน 10,000 บาท

4) กิจกรรมและการขยายผลของกลุ่มผู้ภายนอก ชุมชนภายนอกที่มีการค้าขายสมุนไพรและไม่เกี่ยวข้องกับกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา เช่น บ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา เพราะผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรเหล่านี้ดำเนินการเองทุกขั้นตอน ทั้งการจัดหาวัตถุดิบ การแปรรูป และการจำหน่ายเอง ส่วนวิธีการการขายมีทั้งการขายส่ง และขายปลีก ในลักษณะต่างคนต่างขายยังไม่มีมีการตั้งกลุ่ม ชุมชนภายนอกที่ยังมีความเกี่ยวข้องกับกลุ่ม คือ ชุมชนที่ปลูกวัตถุดิบสมุนไพรให้กับกลุ่มซึ่งมีการเพิ่มพื้นที่ปลูกสมุนไพรเพิ่มมากขึ้น ปัจจุบันกลุ่มมีการส่งเสริมให้ชุมชนภายนอกแปรรูปสมุนไพรขายส่งให้กับกลุ่มและมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

5) การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ไม่ค่อยได้รับข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับอาชีพของตนเอง จะมีบ้างในผู้นำกลุ่มเพียงไม่กี่คนเท่านั้น ได้แก่ การติดตามข่าวจากโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ตำรา และวารสารต่างๆ ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับอาชีพส่วนใหญ่จะได้รับจากผู้ซื้อหรือผู้บริโภค และจากพ่อค้าคนกลาง

6) กลุ่มเครือข่ายต่างๆ ทั้งเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันและเครือข่ายต่างนอกจากกลุ่มเครือข่ายกิจกรรมเดียวกัน คือ กลุ่มสมุนไพร ในอำเภอเทพสถิต จังหวัดชัยภูมิ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ฟาร์มเลี้ยงผึ้งสูงสะอาด อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี โดยเป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขายผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันยังกลุ่มเครือข่ายต่างกิจกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มตุ๊กตาไหมพรมบ้านโนนยาง หมู่ที่ 13 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม และ(2) กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสานผักตบชวา ตำบลสะแก อำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์ โดยสมาชิกกลุ่มจะรับผลิตภัณฑ์จากสองกลุ่มนี้ไปจำหน่ายเป็นสินค้าเสริมอีกทางหนึ่ง

7) ชาวบ้านทั่วไปที่ไม่เข้าร่วมกลุ่ม มีชาวบ้านทั่วไปที่ต้องการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มอยู่บ้าง แต่ในปัจจุบันทางกลุ่มยังไม่รับสมาชิกเพิ่มเติม และการที่จะรับสมาชิกใหม่ต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบจากคณะกรรมการกลุ่มเท่านั้น

8) ความสามารถในการต่อรองระหว่างกลุ่มกับภายนอก การประสบความสำเร็จของกลุ่มทำให้มีความสามารถในการต่อรองกับองค์กรกับภายนอกเพิ่มขึ้น สามารถต่อรองกับหน่วยงานภาครัฐในด้านงบประมาณสนับสนุน สามารถต่อรองกับภาคเอกชน คือ ร้านขายยาในเรื่องของการซื้อขายได้มากขึ้น กลุ่มมีอำนาจต่อรองมากที่สุดกับพ่อค้าคนกลางที่ทำหน้าที่จัดหาและรับส่งสมุนไพร

6.2.3 การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมภายในกลุ่ม

1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก ได้แก่ ผู้นำและสมาชิกที่ยังร่วมดำเนินกลุ่ม มีความสามัคคีและความสัมพันธ์ที่ดีมีมากขึ้น จำนวนสมาชิกกลุ่มลดลงทำให้กระบวนการกลุ่มมีความเหนียวแน่นเพิ่มมากขึ้น การบริหารเน้นความโปร่งใสตรวจสอบได้ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของกลุ่ม

2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ ได้แก่ ระบบกลุ่มเริ่มถดถอยสมาชิกให้ความสำคัญกับระบบกลุ่มลดลง ผู้นำและสมาชิกค่อยๆ ไม่มีเวลาประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และวางแผนงานร่วมกัน

6.2.4 การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจภายในกลุ่ม

1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก ได้แก่ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการหาช่องทางขยายกิจกรรมและขยายตลาดผลิตภัณฑ์ได้มาก มีพ่อค้าคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายของกลุ่มและอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มเพิ่มมากขึ้น และมีเครือข่ายการซื้อขายในต่างจังหวัดเพิ่มมากขึ้น

2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ ได้แก่ สมาชิกให้ความสำคัญกับธุรกิจครอบครัวหรือธุรกิจส่วนตัวมากขึ้น บทบาทการซื้อขายสมุนไพรในศูนย์สมุนไพรประจำชุมชนลดลงมากเนื่องจากสมาชิกรับซื้อจากพ่อค้าคนกลางโดยตรง รายได้หรือผลกำไรส่วนต่างจากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้กับสมาชิกจึงลดลง สมาชิกที่ขายสมุนไพรประจำศูนย์ฯมีรายได้ลดลง

6.3 การเปลี่ยนแปลงในระดับชุมชนและภายนอกชุมชน

6.3.1 การเปลี่ยนแปลงของชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

1) การเปลี่ยนแปลงด้านสังคม การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงที่คล้ายกันกับการเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ดังนี้คือ

(1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก

ก. คนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มมีความสัมพันธ์กันดีขึ้น แม้จะมีการขัดแย้งบ้างในเรื่องความคิดเห็น แต่การค้าขายทำให้คนในชุมชนรู้เหตุผลเข้าใจเหตุผล รู้จักยอมรับเหตุผล และมีความสามัคคีเพิ่มขึ้น

ข. การศึกษาของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม พ่อแม่หรือหัวหน้าครอบครัวไม่นิยมศึกษาแต่นิยมส่งลูกให้เรียนต่อจนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 เป็นอย่างต่ำ การศึกษาพ่อแม่หรือหัวหน้าครอบครัวส่วนใหญ่ได้รับคือการศึกษาแบบไม่เป็นทางการ คือ การเรียนรู้จากประสบการณ์ชีวิตจริงจากการค้าขายสมุนไพร

ค. ความเชื่อ ค่านิยม ทศนคติเกี่ยวกับการใช้ชีวิตของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มต่างไปจากอดีตมาก โดยรู้จักตนเองและมีเหตุผลในการใช้ชีวิตมากขึ้น

ง. สถานภาพ และบทบาทของชายหญิงในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม มีการเปลี่ยนแปลงไปในแนวทางเดียวกันกับครอบครัวของสมาชิกกลุ่ม คือ ยกย่องให้สามีเป็นหัวหน้าครอบครัวเท่านั้น แต่มีบทบาทและหน้าที่อย่างอื่นที่ค้ำเติมกัน ได้แก่ การดูแลครอบครัว และการหารายได้เข้าครอบครัว ถ้าใฝ่ฝ่ายหนึ่งเป็นผู้เดินทางไปค้าขาย อีกฝ่ายหนึ่งต้องทำหน้าที่ดูแลครอบครัวและจัดเตรียมสมุนไพรไว้รอการจำหน่าย บทบาทและหน้าที่ดังกล่าวยังรวมไปถึงผู้ที่เป็น ปู่ย่า ตายาย ลุงป้า น้าอาอีกด้วย ซึ่งทุกคนต้องแบ่งเบาภาระของครอบครัวเหมือนกันทุกคน

จ. การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมอื่นๆ ในชุมชน ได้แก่ (1) คนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม จะเฝ้าดูและติดตามการดำเนินงานของกลุ่ม โดยให้การวิพากษ์วิจารณ์แนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม (2) มีการติดต่อสื่อสารในทางสร้างสรรค์กับบุคคลในชุมชน และสังคมภายนอกมากขึ้น อาทิ การประชุม การพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับสมาชิกกลุ่ม ลูกค้าในชุมชนและลูกค้านอกชุมชน (3) เกิดความสามัคคีในชุมชน ลดความขัดแย้งระหว่างกลุ่มอำนาจเก่าและกลุ่มอำนาจใหม่ในชุมชน (4) คนในชุมชนพร้อมที่จะมีส่วนร่วมในการพัฒนาสาธารณะประโยชน์มากขึ้น (5) ผู้นำชุมชน ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้าน สมาชิก อบต. ให้ความสำคัญพร้อมเป็นปากเสียงให้กับกลุ่ม

ฉ. การเคลื่อนย้ายแรงงานของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม คนในชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีการเคลื่อนย้ายแรงงานเพื่อไปรับจ้าง แต่จะเป็นการเคลื่อนย้ายแรงงานไปค้าขายสมุนไพรมากขึ้น โดยเฉพาะคนที่มีครอบครัวหลังแต่งงานแล้วพ่อแม่จะให้แยกครอบครัวไปทำมาหากินต่างหากและซื้ออาชีพค้าขายสมุนไพรตามแบบอย่างของพ่อแม่ การเคลื่อนย้ายไปแรงงานส่วนใหญ่จะยังมีอยู่ในกลุ่มวัยรุ่นที่ยังไม่มีครอบครัวเท่านั้น

(2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ

ก. เยาวชนในบางครอบครัวขาดการอบรมจากพ่อแม่ ไม่เอาใจใส่กับการเรียน ประพฤติตัวเกเร

ข. วิถีชีวิตเปลี่ยนแปลง ครอบครัวไม่มั่นคง การมุ่งธุรกิจหรือการค้าขายสมุนไพรทำให้ไม่ค่อยมีเวลาอยู่กับครอบครัว

2) การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกิจกรรมกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงที่คล้ายกันกับการเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ดังนี้คือ

(1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก

ก. อาชีพของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มเปลี่ยนแปลงไปในแนวทางเดียวกันกับอาชีพของคนในครอบครัวที่เป็นสมาชิกกลุ่ม โดยมีอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายสมุนไพร ได้แก่ การจัดหาสมุนไพร การแปรรูปสมุนไพร และการขายส่งและขายปลีกสมุนไพร ซึ่งเป็นกลายเป็นอาชีพที่สำคัญของครอบครัว

ข. คนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มมีรายได้สูงและมีรายได้ที่มั่นคง คู้มค่ากับการลงทุน มีทรัพย์สินต่างๆ เพิ่มขึ้น มีเงินฝากทุกครอบครัว ลดปัญหาหนี้สิน มีความสามารถในการใช้หนี้สูง กู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบเพื่อการลงทุนในอาชีพเท่านั้น ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ค. คนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มมีการจัดซื้อสมุนไพรและมีปริมาณการจำหน่ายสมุนไพรเพิ่มมากขึ้น พ่อค้าคนกลางมีบทบาทสำคัญในการจัดซื้อและจัดส่งสมุนไพรเพิ่มมากขึ้น มีตลาดจำหน่ายสมุนไพรเพิ่มมากขึ้น

ง. คนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มมีการผลิตสินค้าเกี่ยวกับสมุนไพรเพิ่มขึ้นทั้งชนิดและปริมาณ ได้แก่ การจัดหาสมุนไพรเพื่อการแปรรูปเพิ่มมากขึ้น เพิ่มชนิดสมุนไพรที่แปรรูปเพิ่มมากขึ้น บางคนมีการปลูกสมุนไพรบางอย่างด้วยตนเอง

จ. คนในชุมชนมีเหตุผลในการใช้จ่ายเงินมากขึ้น ใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นหรือเพื่อการลงทุนมากขึ้น อาทิ การซื้อรถยนต์เพื่อค้าขาย ซื้อที่ดินทำกิน การลงทุนค้าขายอื่นๆ เป็นต้น

ฉ. การค้าขายสมุนไพรใช้แรงงานในครอบครัวเกือบทั้งหมดตั้งแต่การจัดหาสมุนไพรบางชนิด การแปรรูป และการจำหน่าย ยกเว้นการปลูกสมุนไพรมีบางครอบครัวเท่านั้นที่มีพื้นที่พอที่จะปลูกได้ ปัจจุบันรับซื้อสมุนไพรแปรรูปจากภายนอกเพิ่มขึ้น

ช. คนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มจะใช้บริการด้านสินค้าหรือสมุนไพรของกลุ่ม โดยในช่วงที่สินค้าขาดแคลนจะให้กลุ่มเป็นผู้จัดหาให้ และคอยให้คำแนะนำแก่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม ในเรื่องเกี่ยวกับสมุนไพรที่ควรจำหน่าย หรือสมุนไพรที่ถูกค้าต้องการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่มาจากการค้าขายโดยตรง

ซ. การค้าขายสมุนไพรมีความต่อเนื่อง โดยกลุ่มจะเป็นตัวเชื่อมประสานระหว่างผู้ขายกับลูกค้า



ภาพที่ 4.13 สภาพการค้าขายสมุนไพรของคนในชุมชน (ตลาดรังสิต)

ฉ. มีการนำทรัพยากรธรรมชาติทั้งในชุมชนและนอกชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในทางการค้า

ญ. สร้างอาชีพ สร้างรายได้ เกิดการจ้างงานในชุมชน

ฎ. การเติบโตของการค้าขายสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง การระบายและกระจายสินค้าในตลาดทำได้มาก

(2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ

ก. ความสำคัญของอาชีพทำนาลดลง วิธีการทำนาไม่พิถีพิถันมากนัก เน้นความสะดวกและความรวดเร็ว แรงงานในการทำนาส่วนใหญ่เป็นแรงงานจ้างเกือบทั้งหมด เนื่องจากต้องใช้เวลาส่วนใหญ่สำหรับการค้าขายสมุนไพร

ข. หากกลุ่มวิชาการลงทุนค้าขายอย่างต่อเนื่องจะทำให้รายได้ของผู้ที่เกี่ยวข้องลดน้อยลง การจัดหาสมุนไพรเพื่อจำหน่ายทำได้ไม่ต่อเนื่อง สมุนไพรหรือสินค้าในชุมชนตลาดแคบทำให้ไม่มีลูกค้าเข้ามาติดต่อซื้อขาย

ค. สมาชิกบางครอบครัวมีการใช้จ่ายฟุ้งเฟ้อ นิยมซื้อของใหม่มากกว่าการบำรุงรักษาของเก่า

ง. เด็กหรือเยาวชนในบางครอบครัว พ่อแม่ไม่ควบคุมการใช้จ่าย มีการใช้จ่ายฟุ้งเฟ้อเกินจำเป็น

6.3.2 การเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชน

1) ผลการดำเนินงานของกลุ่มที่มีต่อชุมชนภายนอก

การเปลี่ยนแปลงของชุมชนภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม มีการเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจนที่สุดคือการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ ส่วนด้านสังคมมีการเปลี่ยนแปลงที่ยังไม่เด่นชัด ดังนี้คือ

(1) การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ

ก. การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก

ก) อาชีพของคนนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม บ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 คนในชุมชนส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขายสมุนไพรเช่นเดียวกันกับบ้านน้ำอ้อมพัฒนาหมู่ที่ 26 เนื่องจากเป็นชุมชนที่อยู่ใกล้ชิดกัน และมีการจัดตั้งกลุ่มขายสมุนไพรเหมือนกัน แม้ว่าในการดำเนินงานต่างฝ่ายต่างมุ่งกิจกรรมของตนเองเป็นสำคัญ แต่การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรทั้งสองกลุ่มนี้มีผลการเติบโตในอาชีพการค้าขายสมุนไพรในชุมชน และมีผลต่อการแพร่กระจายไปสู่ชุมชนอื่น ตัวอย่างที่สำคัญและชัดเจนที่สุด ได้แก่ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา โดยปัจจุบันคนส่วนใหญ่ในชุมชนมีอาชีพค้าขายสมุนไพรเหมือนกับบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 และบ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6

ข) รายได้ของคนนอกชุมชน ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ คือ (1) คนนอกชุมชนที่มีอาชีพค้าขายสมุนไพร เช่น ชุมชนบ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา จะรายได้สูงและมีรายได้ต่อเนื่องเช่นเดียวกับบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 และบ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 (2) คนนอกชุมชนที่มีอาชีพปลูกสมุนไพร เช่น ชุมชนในแถบอำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ และชุมชนในแถบอำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์ รายได้จาก การปลูกสมุนไพรถือว่าเป็นรายได้ที่คุ้มค่าและนำลงทุน เนื่องจากพืชสมุนไพรปลูกและดูแลรักษา ง่าย ไม่มีปัญหาเรื่องโรคและแมลง การลงทุนน้อย ผลตอบแทนต่อพื้นที่สูงกว่าการทำนา และ (3) คนนอกชุมชนที่มีอาชีพเป็นพ่อค้าส่งสมุนไพร โดยคนในกลุ่มนี้มีรายได้สูงกว่าผู้มีอาชีพขายปลีกหลายคน

ค) การผลิตและผลผลิตของคนนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม บางชุมชนมีการเพิ่มพื้นที่ปลูกสมุนไพรเพื่อจำหน่ายให้กับกลุ่มเพิ่มขึ้น เช่น ชุมชนในแถบอำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์

ง) การแลกเปลี่ยนซื้อขายของคนนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม ปัจจุบันการซื้อขายสมุนไพรนอกจากสดแล้วบางชุมชนยังมีการแปรรูปสมุนไพรขายให้กับกลุ่มเพิ่มเติมอีกทางหนึ่ง ซึ่งมีแนวโน้มมากขึ้นเนื่องจากกลุ่มไม่มีเวลาให้กับการแปรรูป เวลาส่วนใหญ่จะมุ่งการค้าขายสมุนไพรมากกว่า

จ) การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจด้านอื่นๆ มีดังนี้คือ (5.1) การมีเครือข่ายการค้าสมุนไพรมากขึ้น ได้แก่ เครือข่ายผู้รับซื้อ เครือข่ายผู้ปลูกและแปรรูปสมุนไพร (5.2) เข้าใจระบบการตลาดและมีความสามารถดำเนินการด้านการตลาดสมุนไพรได้ (5.3) บางครอบครัวสมาชิกมีส่วนร่วมในอาชีพค้าขายสมุนไพรแบบครบวงจร ตั้งแต่การปลูก การจัดหา การแปรรูป และการขายส่ง และ(5.4) พ่อค้าคนกลางบางรายมีการส่งเสริมการปลูกสมุนไพร และรับซื้อผลผลิตเพื่อจำหน่ายต่อไปกับผู้ซื้ออีกทอดหนึ่ง



(ก)

(ข)

ภาพที่ 4.14 สภาพการประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรของชุมชนภายนอก (ก) กลุ่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา (ข) พ่อค้าส่งสมุนไพร บ้านเมืองทอง หมู่ที่ 18 ตำบลเมืองเตา

ข. การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ

ก) การถือครองและการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆ ของคนนอกชุมชนที่เกี่ยวข้อง ข้องกับกิจกรรมของกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจน คือ การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในชุมชนบ้านโนนโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา โดยครอบครัวที่มีอาชีพค้าขายสมุนไพรจะให้ความสำคัญกับการทำนาลดลง การใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆ ในการทำงานไม่เต็มที่

ข) การบริโภคของคนนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม การมีรายได้สูงทำให้คนไม่กลัวหนี้สิน บางครอบครัวมีการใช้จ่ายฟุ่มเฟือย

(2) การเปลี่ยนแปลงด้านสังคม

ก. การเปลี่ยนแปลงด้านบวก

- (ก) สิ่งแวดล้อมทางสังคมดีขึ้นทั้งภายในครอบครัว เครือญาติ และชุมชน
- (ข) กลุ่มวัยรุ่นรู้จักการค้าขาย สามารถลดละเลิกอบายมุข เข้าใจครอบครัวมากขึ้น
- (ค) สามารถติดต่อกับบุคคลและเรียนรู้สังคมภายนอกได้มากขึ้น
- ข. การเปลี่ยนแปลงด้านลบ
- ก) คนบางกลุ่มยังหมกมุ่นอยู่กับอบายมุข แต่ส่วนใหญ่ผลด้านลบทางสังคมเกิดกับกลุ่มคนที่ยังไม่มีการค้าขายมากกว่า
- ข) วิถีชีวิตเปลี่ยนแปลงไม่ค่อยมีเวลาอยู่กับครอบครัว เนื่องจากต้องเดินทางไปค้าขาย
- ค) การที่มีรายได้สูงทำให้มีรายจ่ายที่สูงตามไปด้วย เนื่องจากรสนิยมในการใช้ชีวิตและการประกอบอาชีพมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม เช่น ค่าใช้จ่ายด้านการอุปโภคเพิ่มขึ้น การลงทุนในทรัพย์สินเพิ่มขึ้น

2) ผลการดำเนินงานของกลุ่มที่มีต่อหน่วยงานภายนอก

(1) ผลในด้านบวก

- ก. ช่วยส่งเสริมงานด้านสาธารณสุขมูลฐาน ได้แก่ การใช้สมุนไพรในการรักษาโรคเบื้องต้น และการแพทย์ทางเลือก
- ข. เป็นแหล่งศึกษาเรียนรู้เรื่องสมุนไพร ได้แก่ สรรพคุณ การแปรรูป และการตลาด
- ค. สร้างชื่อเสียงและสร้างภาพลักษณ์ให้กับหน่วยงาน โดยการเป็นตัวแทนของหน่วยงานในการออกร้านนิทรรศการต่างๆ
- ง. การดำเนินงานของกลุ่มสอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาสินค้าชุมชน
- จ. การดำเนินงานของกลุ่มสามารถนำมาเป็นแบบอย่างแก่ชุมชนอื่นได้
- ฉ. การดำเนินงานของกลุ่มช่วยให้งานส่งเสริมอาชีพที่เกี่ยวข้องทำได้ง่ายขึ้น โดยกลุ่มจะมีบทบาทในด้านการสนับสนุนทางการตลาด และสนับสนุนด้านวิชาการ

(2) ผลในด้านลบ

- ก. ยังขาดหน่วยงานที่สนับสนุนบทบาท และการดำเนินงานกลุ่มอย่างจริงจังต่อเนื่อง
- ข. การไม่มีพื้นที่ปลูกสมุนไพรในชุมชน และกลุ่มมักถูกมองว่าสามารถพึ่งตนเองได้แล้ว ทำให้หน่วยงานภายนอกไม่ให้ความสนใจกับกลุ่มมากนัก

ตอนที่ 7 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

7.1 จุดแข็งของกลุ่ม

- 1) ประธานกลุ่มมีความเข้มแข็ง มีความตั้งใจจริงในการบริหารจัดการกลุ่ม
- 2) ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความพร้อมเพียงในการดำเนินงานกลุ่ม
- 3) กลุ่มสามารถแปรรูปสมุนไพรได้หลายประเภท และสามารถเพิ่มมูลค่าของผลผลิตได้มาก
- 4) ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการค้าขาย
- 5) ตลาดค้าขายสมุนไพรปลายทางเป็นของกลุ่มคู่แข่งหรือผู้ค้ารายใหม่เข้าถึงตลาดได้ง่าย
- 6) กลุ่มสามารถจัดหาสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สนับสนุนให้สมาชิกจำหน่ายได้ต่อเนื่องตลอดปี
- 7) กลุ่มให้เครดิตด้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์แก่สมาชิก
- 8) อาชีพค้าขายสมุนไพรสามารถพัฒนาเป็นอาชีพหลักได้ ค้าขายได้ตลอดปี มีรายได้หรือผลตอบแทนสูง
- 9) กลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่มได้

7.2 จุดอ่อนของกลุ่ม

- 1) ความสามัคคีในกลุ่มลดลงสมาชิกบางส่วนไม่ให้ความร่วมมือละเลยต่อกิจกรรมกลุ่ม
- 2) สมาชิกมีความเห็นต่างและไม่ค่อยมีเวลาให้กับกลุ่ม เนื่องจากต้องเดินทางไปค้าขายต่างถิ่นอยู่เป็นประจำ
- 3) ปัญหาเรื่องร้องบางอย่างภายในกลุ่มไม่มีการแก้ไข เพราะต่างคนต่างเดินทางไปค้าขาย การสื่อสารให้เข้าใจกันทำได้ยาก
- 4) สมาชิกบางคนกู้เงินแล้วใช้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์
- 5) ผลิตภัณฑ์บางประเภทไม่ค่อยได้มาตรฐาน โดยเฉพาะเรื่องความสะอาด
- 6) กลุ่มไม่สามารถปลูกสมุนไพรบางชนิดเองได้ต้องพึ่งพาแหล่งผลิตภายนอก เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านสภาพพื้นที่
- 7) กลุ่มไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้ตรงตามมาตรฐาน อย. เนื่องจากต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงราคาแพง และสถานที่ผลิตที่ทันสมัย

- 8) ปัญหาคุณภาพและการปนเปื้อนของเชื้อราในสมุนไพรประเภทคเป็นผง
- 9) กลุ่มยังขาดงบประมาณในการจัดสร้างโรงเรือนเก็บสมุนไพรที่ได้มาตรฐาน
- 10) กลุ่มยังขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ในการแปรรูปสมุนไพรที่ได้มาตรฐาน

7.3 โอกาสในการพัฒนากลุ่ม

- 1) แหล่งสินเชื่อที่ให้ผู้ยืมเพื่อการลงทุนมีมากเพียงพอ
- 2) มีแหล่งวัตถุดิบสมุนไพรที่ป้อนให้กับกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- 3) ไม่มีปัญหาเรื่องคู่แข่งในตลาดผู้บริโภค
- 4) กลุ่มธุรกิจสปาเข้ามาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายมากขึ้น โดยเฉพาะลูกค้าประเภท

สมุนไพร

- 5) สมุนไพรของกลุ่มได้รับความนิยมจากลูกค้าเพิ่มขึ้น ตลาดสมุนไพรสามารถขยายได้อย่างต่อเนื่องและค้าขายได้คล่องตัว
- 6) มีพ่อค้าคนกลางจัดหาสมุนไพรส่งให้กับกลุ่มในชุมชน และตลาดปลายทางทำให้เกิดความสะดวกในการค้าขาย
- 7) ชุมชนบางชุมชนในพื้นที่ตำบลเมืองเตา และตำบลใกล้เคียง มีพื้นที่ที่เหมาะสมกับการปลูกสมุนไพรให้กับกลุ่ม

7.4 อุปสรรคในการพัฒนากลุ่ม

- 1) การตลาดไม่ทันพ่อค้าคนกลางที่จัดส่งสมุนไพรให้กับสมาชิกโดยตรง
 - 2) พ่อค้าคนกลางทำให้ระบบกลุ่มขาดความเหนียวแน่น
 - 3) ระบบการปล่อยเครดิตสินค้าของกลุ่มให้กับลูกค้ายังไม่ดีพอ เกิดปัญหาหนี้เสีย
 - 4) ยังไม่มีหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง
 - 5) ไม่มีแหล่งสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ยืมเพื่อการลงทุน
 - 6) สมาชิกบางคนยังไม่มีสถานที่จำหน่ายที่แน่นอน
 - 7) ค่าขนส่งสมุนไพรมีราคาสูงตามภาวะเศรษฐกิจ
 - 8) ผู้บริโภคไม่มั่นใจในคุณภาพของสมุนไพรบางชนิด เนื่องจากยังไม่ได้รับการรับรองจาก อย.
 - 9) กลุ่มไม่สามารถควบคุมผู้ค้ารายอื่นนอกกลุ่มที่แอบอ้างชื่อกลุ่มในการค้าขาย
- สมุนไพร

ตอนที่ 8 แนวทางและแผนการพัฒนาในอนาคตของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

จากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่มผู้นำและสมาชิก พบว่ากลุ่มมีแนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต ดังนี้

8.1 แนวทางการพัฒนากลุ่มในอนาคต

8.1.1 ด้านผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

- 1) สร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจกันระหว่างสมาชิกกลุ่ม
- 2) แบ่งหน้าที่รับผิดชอบภายในกลุ่มให้ชัดเจน
- 3) วางแนวทางการดำเนินงานกลุ่มและแก้ไขปัญหาต่างๆ ภายในกลุ่ม
- 4) การศึกษาดูงานเพิ่มเติมของผู้นำและสมาชิก

8.1.2 ด้านวัตถุดิบ

เพิ่มขึ้น

- 1) ส่งเสริมให้ชุมชนภายนอกปลูกสมุนไพรและแปรรูปสมุนไพรให้กับกลุ่ม
- 2) ลดต้นทุนโดยการสนับสนุนให้สมาชิกกลุ่มที่มีพื้นที่ปลูกสมุนไพรเพิ่มเติมในส่วนที่ดำเนินการเองได้

8.1.3 ด้านผลิตภัณฑ์และการตลาด

บางประเภท

หีบห่อ

ธุรกิจสปา

- 1) พัฒนาการแปรรูปและการบรรจุภัณฑ์สมุนไพรให้เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม
- 2) การขอใบรับรองผลิตภัณฑ์จาก อย. และใบอนุญาตประกอบสมุนไพรบางประเภท
- 3) พัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านคุณภาพ รูปลักษณ์ และหีบห่อ
- 4) พัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มธุรกิจสปา
- 5) เพิ่มประเภทของสมุนไพรแปรรูปเพื่อการจำหน่ายให้มากที่สุด
- 6) ประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุชุมชน
- 7) หาดตลาดรองรับสินค้าและกระจายสินค้าเพิ่มเติม
- 8) เช่าสถานที่เป็นศูนย์กลางการรวบรวมและกระจายสินค้าเพื่อบริการสมาชิกกลุ่มในตลาดปลายทาง

8.2 แผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

ตารางที่ 4.8 แผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

โครงการ/ กิจกรรม	รายละเอียด	งบประมาณ (บาท)	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ	หน่วยงานที่ เกี่ยวข้อง
จัดตั้งศูนย์ สมุนไพร	สร้างโรงเรือน สำหรับแปรรูป สมุนไพร, จำหน่ายสมุนไพร และปลูกสมุนไพร ตัวอย่าง	300,000	1 ปี	กลุ่มฯ	อบต. อุตสาหกรรม จังหวัด และ หน่วยงาน อื่นๆ
พัฒนา ผลิตภัณฑ์	จัดซื้อเครื่องอบ, เครื่องบด, เครื่อง บรรจุหีบห่อ	500,000	6 เดือน	กลุ่มฯ	อบต. อุตสาหกรรม จังหวัด และ หน่วยงาน อื่นๆ

บทที่ 5

สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเดา อำเภอยะลา จังหวัดนราธิวาส” ผู้วิจัยได้เสนอประเด็นสำคัญ โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. สรุปการวิจัย

1.1 วัตถุประสงค์การวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา การดำเนินงานของกลุ่ม ประเมินการดำเนินงานของกลุ่ม การพึ่งตนเองของกลุ่ม การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกชุมชนที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่ม จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่ม และแนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

1.2 วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรที่ใช้ศึกษา ได้แก่ ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม และผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม งานวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลจากประชากรที่เป็นผู้นำและสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 20 คน และเก็บข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม 23 คน โดยการสุ่มแบบเจาะจงตามวัตถุประสงค์ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ซึ่งมีคำถามแบบปลายปิดและปลายเปิดแบ่งเป็น 6 ชุด ได้แก่ ชุดที่ 1 แบบสัมภาษณ์เก็บข้อมูลบริบทชุมชน ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ชุดที่ 3 แบบสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม (FOCUS GROUP) ชุดที่ 4 แบบสัมภาษณ์บุคคลในชุมชนและนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม ชุดที่ 5 แบบสัมภาษณ์บุคคลในชุมชนทั่วไปและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และชุดที่ 6 ประเด็นในการจัดเวทีผู้นำและสมาชิกกลุ่ม (FOCUS GROUP) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป สถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าร้อยละ (percentage) ค่าต่ำสุด (minimum) ค่าสูงสุด (maximum) และค่าเฉลี่ย (mean) และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการบรรยายสภาพการณ์ตามข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ สถิติที่ใช้ คือ สถิติพรรณนา

1.3 ผลการวิจัย

1.3.1 บริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 เป็นหมู่บ้านที่แบ่งเขตการปกครองออกจากบ้านน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม พื้นที่ตั้งชุมชนอยู่ด้านทิศตะวันตกของทุ่งกุลาร้องไห้ และเป็นส่วนหนึ่งของทุ่งกุลาร้องไห้ คนกลุ่มแรกที่อพยพมาตั้งถิ่นฐาน คือ กลุ่มคนที่พูดภาษาเขมร โดยอพยพมาจากจังหวัดสุรินทร์ และมีกลุ่มคนที่พูดภาษาลาวและภาษาส่วยย้ายเข้ามาภายหลัง ในอดีตความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชนมีน้อย มีความใกล้ชิดเฉพาะเครือญาติเท่านั้น การเปลี่ยนแปลงทางสังคมเริ่มจากการแต่งงานของคนในชุมชนกับภายนอก

การเปลี่ยนแปลงเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ในด้านเศรษฐกิจและด้านอื่นๆ เริ่มจากประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรของคนในชุมชน ซึ่งเป็นอาชีพที่สร้างรายได้สูงทำให้คนในชุมชนเริ่มให้ความสนใจ และประกอบอาชีพค้าขายเพิ่มขึ้น ปัจจุบันอาชีพหลักของคนในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา คือ การค้าขายสมุนไพร โดยการหาแร่ ขายตามแผงชั่วคราวและขายตามแผงถาวร ตลาดสำคัญ ได้แก่ กรุงเทพฯและแถบปริมณฑล ในรอบปีใช้เวลาค้าขายสมุนไพรประมาณ 10 - 11 เดือน สามารถสร้างรายได้และทำให้คนในชุมชนมีงานทำได้ตลอดปี ลงทุนต่ำแต่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าการทำนาหลายเท่าตัว ส่วนอาชีพรอง ได้แก่ การทำนา การปลูกดาวเรือง การเลี้ยงโคและกระบือ การปลูกสมุนไพร การค้าขายอื่นๆ และอาชีพรับเหมา

การผลิตที่สำคัญในบ้านน้ำอ้อมพัฒนา คือ การแปรรูปสมุนไพรชนิดต่างๆ แรงงานในครอบครัวส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตและการจำหน่ายสมุนไพร แรงงานในการทำนาส่วนใหญ่เป็นแรงงานจ้าง ระบบการลงแขกเปลี่ยนเป็นการแลกเปลี่ยนแบบมีค่าตอบแทน ปัญหาด้านการทำมาหากิน ได้แก่ การซื้ออาหารบริโภคมากกว่าการผลิตเอง วัตถุดิบสมุนไพรขาดแคลน ไม่มีที่ปลูกสมุนไพร ต้นทุนการทำนาสูงและให้ผลตอบแทนไม่คุ้มทุน

องค์กรที่มีบทบาทต่อชุมชนทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม คือ กลุ่มสมุนไพร ซึ่งสร้างความเติบโตด้านธุรกิจสมุนไพรให้กับชุมชน โดยทำให้สินค้าสมุนไพรเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในตลาดผู้บริโภค สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความหลากหลายมากขึ้น ทำให้สมาชิกกลุ่มและคนในชุมชนมีความเสมอภาคกันด้านสังคม สามารถเรียนรู้สังคมภายนอก และชุมชนมีการพัฒนามากขึ้น

1.3.2 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

ปัจจุบันสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนามีสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 20 คน เพศชาย ร้อยละ 25 เพศหญิง ร้อยละ 75 สมาชิกมีอายุเฉลี่ย 41.3 ปี จบชั้นประถมตอนต้น (ป. 4) 8 คน หรือร้อยละ 40 รองลงมา คือ ชั้นประถมศึกษาตอนปลาย (ป. 6) 7 คน หรือร้อยละ 35 สมาชิกกลุ่มที่ตั้งรกรากมาแต่บรรพบุรุษ 12 คน หรือร้อยละ 60 และสมาชิกกลุ่มที่ย้ายมาแต่ที่อื่น 8 คน หรือร้อยละ 40 ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่ม 5 ปีขึ้นไป 19 คน หรือร้อยละ 95

ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทั้งหมดทำนา อาชีพสำคัญคืออาชีพค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อม 19 คน หรือร้อยละ 95 รายได้จากการทำนาเฉลี่ย 34,550 บาท/ปี รายได้จากการค้าขายเฉลี่ย 181,000 บาท/ปี รายจ่ายภาคการเกษตรเฉลี่ย 18,750 บาท/ปี รายจ่ายในครัวเรือนเฉลี่ย 35,650 บาท/ปี รายจ่ายอื่นๆ เฉลี่ย 10,375 บาท/ปี สมาชิกกลุ่มทุกมีหนี้สิน จำนวนหนี้สินเฉลี่ย 164,750 บาท

1.3.3 การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา

กลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนาดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเมื่อเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2545 เริ่มแรกของการจัดตั้งกลุ่มมีสมาชิกทั้งหมด 42 คน ปัจจุบัน (พ.ศ. 2551) โครงสร้างกลุ่มประกอบด้วยคณะกรรมการกลุ่ม 9 คน และสมาชิกกลุ่ม 11 คน กลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนาเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ทำธุรกิจการค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อม ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่สำคัญของกลุ่ม ได้แก่ สมุนไพรมาน้ำอ้อมที่ไม่ผ่านการแปรรูป ผลิตภัณฑ์สมุนไพรมาน้ำอ้อมแปรรูป และสมุนไพรมาน้ำอ้อมประกอบบางอย่างที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม บทบาทของกลุ่มที่มีต่อสมาชิก ได้แก่ สนับสนุนการเรียนรู้ให้สมาชิกรู้จักการแปรรูปสมุนไพรมาน้ำอ้อม จัดสรรเงินทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืมค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อม และสนับสนุนให้สมาชิกประกอบอาชีพเสริมอื่น กลุ่มมีบทบาทโดยตรงและโดยอ้อมต่อการประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมของคนในชุมชน การดำเนินงานของกลุ่มจะทำให้สมุนไพรมาน้ำอ้อมและผลิตภัณฑ์มีหลากหลาย ส่งผลให้คนในชุมชนมีรายได้จากการค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมมากขึ้น กลุ่มมีบทบาทต่อชุมชนภายนอกในด้านการส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรมาน้ำอ้อมเพื่อจำหน่ายให้กับกลุ่ม อาชีพค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมถือเป็นอาชีพหลักของผู้และสมาชิกกลุ่ม เนื่องจากเป็นอาชีพที่ลงทุนต่ำ สร้างรายได้สูงและต่อเนื่องกว่าการทำนาหลายเท่า การกู้ยืมส่วนใหญ่จะกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุนค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมและประกอบอาชีพเสริมอื่น รางวัลที่กลุ่มเคยได้รับ คือ รางวัลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้มแข็ง หน่วยงานที่สนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มอย่างจริงจังต่อเนื่อง คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กิจกรรมของกลุ่มที่ขยายผลสู่ภายนอก ได้แก่ อาชีพการปลูกสมุนไพรมาน้ำอ้อมแปรรูป สมุนไพรมาน้ำอ้อม และอาชีพการค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อม กลุ่มเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันและกลุ่มเครือข่ายต่างกิจกรรม ที่มีส่วนเสริมหนุนให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง และผลักดันการดำเนินกิจกรรมกลุ่มให้บังเกิดผลสำเร็จ ได้แก่ กลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมหมู่ที่ 6 และกองทุนหมู่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา

การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนาประกอบด้วย การกำหนดวัตถุประสงค์ การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ การกำหนดบทบาทหน้าที่ การวางแผนกิจกรรม การดำเนินงานตามแผน การพัฒนาผู้นำและสมาชิก และการประเมินผล

การกำหนดวัตถุประสงค์ การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ และการกำหนดบทบาทหน้าที่ และการวางแผนกิจกรรมของกลุ่ม ซึ่งสมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและร่วมกันกำหนดโดยผ่านความเห็นชอบของที่ประชุมใหญ่ วัตถุประสงค์ของกลุ่ม ได้แก่ พัฒนาอาชีพเสริมและลดปัญหาการว่างงานของสมาชิก พัฒนาชุมชนให้มีความเข้มแข็งและเสริมสร้างความสามัคคีในชุมชน กฎระเบียบของกลุ่มมีการระบุว่าจะสิ่งใดถูกสิ่งใดคิดไม่ถูกต้องภายในกลุ่มไว้ชัดเจน โดยให้ความสำคัญประเด็นความซื่อสัตย์ โปร่งใส และความรับผิดชอบภายในกลุ่ม การกำหนดบทบาทหน้าที่การบริหารกลุ่มดำเนินการได้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ บทบาทหน้าที่ของกลุ่มมีทั้งบทบาทที่มาจากข้อกำหนดร่วมกันของคณะกรรมการและสมาชิก และบทบาทของกลุ่มที่เกิดขึ้นภายหลังจากการดำเนินงานของกลุ่มเอง แผนกิจกรรมของกลุ่มทั้งหมดเกี่ยวข้องกับการผลิตและการจำหน่ายสมุนไพรมาน้ำอ้อมที่สำคัญของแผน ได้แก่ สินค้าหรือผลิตภัณฑ์อะไรที่ตลาดต้องการ ต้องเพิ่มหรือลดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง

การดำเนินงานตามแผนประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจตามแผนกิจกรรม ได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สมุนไพรมาน้ำอ้อม การผลิตวัตถุดิบหรือการปลูกพืชสมุนไพรมาน้ำอ้อม การแปรรูปสมุนไพรมาน้ำอ้อมและผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายสมุนไพรมาน้ำอ้อมและผลิตภัณฑ์สมุนไพรมาน้ำอ้อม และการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม การค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมของกลุ่มเน้นส่งเสริมการขายส่วนบุคคลมากกว่าการขายผ่านระบบกลุ่ม ผลตอบแทนที่ผู้นำและสมาชิกส่วนใหญ่ได้รับมาจากการขายส่วนบุคคล การทำบัญชีเป็นหน้าที่ของเหรัญญิกกลุ่มและเลขานุการกลุ่ม กลุ่มมีการจัดประชุมใหญ่มีคณะกรรมการและสมาชิกเข้าร่วมประชุมครบทุกคน ปีละ 3-4 ครั้ง ในช่วงเทศกาลสำคัญ กลุ่มจัดให้มีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้นำและสมาชิกกลุ่มในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด และการศึกษาดูงานของผู้นำและสมาชิก กลุ่มมีการติดต่อสื่อสารแบบรายบุคคลจะมีมากกว่าการสื่อสารผ่านกระบวนการกลุ่ม ใช้เวทีกลุ่มแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดภายในกลุ่ม

การพัฒนาผู้นำและสมาชิก โดยการส่งเสริมและพัฒนากระบวนการคิด ทางด้านการตลาดของผู้นำและสมาชิก และการส่งเสริมบรรยากาศและกระบวนการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม การประเมินผลการทำงานของกลุ่มจะดำเนินการในลักษณะที่ไม่เป็นทางการร่วมกับการประชุมผู้นำและสมาชิก โดยในช่วงการประชุมจะมีการปรึกษาหารือ เพื่อให้ผู้นำและสมาชิกทุกคนแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมของกลุ่มที่ผ่านมา

1.3.4 ประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

ผู้นำกลุ่มมีความซื่อสัตย์ ขอมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก มีความสามารถให้ข้อมูลข่าวสารอยู่ในระดับมาก ส่วนคุณภาพด้านอื่นๆ อยู่ในระดับปานกลาง สมาชิกกลุ่มมีความซื่อตรงจริงใจต่อกัน ขอมรับความสามารถของกันและกัน พร้อมทั้งจะช่วยเหลือกันเมื่อจำเป็น และขอมรับและปฏิบัติตามกฎระเบียบกติกาอยู่ในระดับมาก ส่วนคุณภาพด้านอื่นๆ อยู่ในระดับปานกลาง คุณภาพการบริหารจัดการกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง คุณภาพการสื่อสารส่วนมากอยู่ในระดับปานกลาง และคุณภาพปัจจัยแวดล้อมส่วนมากอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนด้านกิจกรรมและการขยายผลไปสู่ชุมชนอยู่ในระดับมาก ความเหมาะสมของงบประมาณและการรับข่าวสารที่สอดคล้องกับความต้องการอยู่ในระดับน้อย องค์กรเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันและองค์กรเครือข่ายต่างกิจกรรมไม่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม และกลุ่มไม่มีความสามารถต่อรองกับองค์กรเอกชน

1.3.5 การพึ่งตนเองของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

เทคโนโลยีที่กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้โดยพึ่งพาทายนอกน้อยที่สุด ได้แก่ เครื่องบดสมุนไพรชนิดล้อหมุน แทนตัดไม้หรือแทนหนีบไม้ การบริหารจัดการ การจัดการผลิตภัณฑ์และการตลาด การประชาสัมพันธ์ การเป็นผู้นำที่ดี และภูมิปัญญาด้านการค้าขาย

วัตถุประสงค์สมุนไพรส่วนใหญ่กลุ่มไม่สามารถปลูกเองได้ต้องพึ่งพาทายนอก ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการค้าขาย สถานที่จำหน่ายที่สำคัญของกลุ่ม คือ รั้งสิต ปทุมธานี และอยุธยา กลุ่มมีความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพ การดำเนินงานทุกอย่างทำโดยลำพังด้วยกลุ่มเอง บุคคลและหน่วยงานภายนอกไม่ค่อยมีบทบาทกับการดำเนินงานกลุ่ม การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรทำให้สมาชิกกลุ่มมีงานทำได้สม่ำเสมอตลอดปี สมาชิกกลุ่มที่ค้าขายสมุนไพรมีรายได้มากกว่าการทำนาหลายเท่าตัว ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีการออมโดยการฝากเงินน้อย ส่วนใหญ่จะนำเงินมาลงทุนค้าขายสมุนไพร

ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม ได้แก่ ใบมะขาม และใบขี้เหล็ก ทรัพยากรธรรมชาตินอกชุมชนที่นำมาใช้ในกิจกรรม ได้แก่ ดานกกรด กำแพงเจ็ดชั้น ชะเอม โด่ไม่รู้ล้ม มัง (ภาษาถิ่น) เสี้ยว (ภาษาถิ่น) และเถาว์วัลย์เปรียง เนื่องจากสภาพทางภูมิประเทศและดินไม่เอื้ออำนวยต่อการปลูกสมุนไพร ดินมีความเค็มและส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ทำนา จึงเป็นชุมชนที่เหมาะสมแก่การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรมากกว่าการประกอบอาชีพปลูกสมุนไพร

ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการหาเลี้ยงชีพและพัฒนาชีวิต ให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น มีจิตสำนึกในการพัฒนาชุมชน ไม่อยู่ในสภาพที่นิ่งดูเฉยเพื่อคอยความช่วยเหลือจากภายนอก

กลุ่มมีความเป็นปึกแผ่นเหนียวแน่นในเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำและสมาชิก ผู้นำและสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมและมีชีวิตจิตใจที่อุทิศให้กับงาน ผู้นำและสมาชิกไม่ค่อยมีเวลาที่จะมีส่วนร่วมด้วยที่ด้อยประสิทธิภาพหรือกันโดยตรง เพราะต้องเดินทางไปค้าขายสมุนไพรต่างถิ่น ผู้นำและสมาชิกส่วนใหญ่มีความสามัคคีและด้อยที่ด้อยอาศัยกัน กลุ่มมีความเป็นเอกลักษณะและความสามารถในการแสดงผลงานของกลุ่ม รู้จักระดมทรัพยากรจากแหล่งต่างๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์ และสมาชิกในครอบครัวให้ความสนับสนุนเกื้อกูลในการดำเนินงานกลุ่ม

1.3.6 การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม และระดับชุมชน ที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม ทักษะของสมาชิกในครอบครัวเกี่ยวกับการใช้ชีวิตเปลี่ยนแปลงจากเดิม รู้จักทำมาหากิน มีกิจกรรมการผลิตหลากหลาย สมาชิกวัยแรงมีภาระรับผิดชอบต่อครอบครัวทุกคน การเดินทางไปค้าขายทำให้สมาชิกในครอบครัวมีความห่างเหิน การเคลื่อนย้ายแรงงานของสมาชิกในครอบครัวเปลี่ยนจากการทำงานรับจ้างเป็นการค้าขาย อาชีพค้าขายสมุนไพร ให้ผลตอบแทนสูงมีรายได้ต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นทุกปี มีความสามารถในการใช้หนี้สูง สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในกิจกรรมมากขึ้น การประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรทำให้ความสำคัญของอาชีพทำนาลดลง แรงงานในการทำนาส่วนใหญ่จะเป็นการจ้างแรงงานเกือบทั้งหมด มีการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินจำเป็นในบางครอบครัว นิยมซื้ออาหารเพื่อการบริโภคมากกว่าผลิตเอง

การเปลี่ยนแปลงในระดับกลุ่ม จำนวนสมาชิกลดลง มีการประสานงานผ่านโทรศัพท์มือถือมากขึ้น กิจกรรมและผลผลิตของกลุ่มมีเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม ผู้นำและสมาชิกที่ค้าขายสมุนไพรจะมีรายได้เพิ่มมากขึ้น กลุ่มมีบทบาทลดลงมากเรื่องการซื้อขายสมุนไพรในชุมชน ปัจจุบันมีพ่อค้าคนกลางมาเกี่ยวข้องมากขึ้น กลุ่มมีการส่งเสริมให้ชุมชนภายนอกแปรรูปสมุนไพรส่งให้กับกลุ่มเพิ่มมากขึ้น ระบบกลุ่มเริ่มลดคอยสมาชิกให้ความสำคัญกับธุรกิจครอบครัวหรือธุรกิจส่วนตัวมากขึ้น ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการหาช่องทางขยายกิจกรรมและการตลาดได้ดี วัตถุประสงค์สมุนไพรบางชนิดในธรรมชาติเริ่มขาดแคลน พื้นที่ปลูกสมุนไพรให้กับกลุ่มโดยตรงยังไม่เพียงพอ สมาชิกให้ความสำคัญกับธุรกิจครอบครัวมากขึ้น

การเปลี่ยนแปลงของชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา การดำเนินงานของกลุ่มทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและคนในชุมชนดีขึ้น คนในชุมชนมีความสัมพันธ์กับบุคคลและสังคมที่หลากหลายเพิ่มขึ้น คนในชุมชนรู้จักตนเองและมีเหตุผลในการใช้ชีวิตมากขึ้น ชายหญิงมีความทัดเทียมกันเรื่องภาระรับผิดชอบในครอบครัว การมุ่งการค้าขายสมุนไพรทำให้ไม่ค่อยมีเวลา

อยู่กับครอบครัว อาชีพค้าขายสมุนไพรกลายเป็นธุรกิจที่สำคัญของครอบครัว สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในอาชีพค้าขายสมุนไพร คนในชุมชนทำนาเป็นอาชีพเสริม การใช้ทุนในการทำนาเพิ่มขึ้นเนื่องจากใช้การจ้างส่วนใหญ่ คนในชุมชนนิยมซื้ออาหารเพื่อการบริโภคมากกว่าการผลิตเอง

การเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชน ชุมชนอื่นมีการประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร และมีอาชีพปลูกสมุนไพรเพิ่มขึ้น มีรายได้สูงและมีรายได้ต่อเนื่องตลอดปี ชุมชนที่เกี่ยวข้องมีเครือข่ายการค้าสมุนไพรมากขึ้น พ่อค้าคนกลางบางรายมีการส่งเสริมการปลูกสมุนไพรและรับซื้อผลผลิตกลับคืน ความสำคัญกับการทำนาลดลง รสนิยมในการใช้ชีวิตและการประกอบอาชีพมีการเปลี่ยนแปลงไปจาก สามารถติดต่อกับบุคคลและเรียนรู้สังคมภายนอกได้มากขึ้น วิถีชีวิตเปลี่ยนแปลง ไม่ค่อยมีเวลาอยู่กับครอบครัว

1.3.7 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

จุดแข็งที่สำคัญของกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสามารถแปรรูปสมุนไพรได้หลายประเภทและเพิ่มมูลค่าของผลผลิตได้มาก สมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการค้าขาย ตลาดค้าขายสมุนไพรปลายทางเป็นของกลุ่ม สามารถจัดหาสมุนไพรและค้าขายได้ตลอดปี จุดอ่อนที่สำคัญของกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มไม่สามารถปลูกสมุนไพรเองได้ กลุ่มไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้ตรงตามมาตรฐาน อย. เนื่องจากต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงราคาแพง โอกาสในการพัฒนากลุ่มที่สำคัญ ได้แก่ การไม่มีปัญหาเรื่องคู่แข่งในตลาดผู้บริโภค ตลาดสมุนไพรมีการขยายตัวเพิ่มเพิ่มมากขึ้น การค้าขายมีความคล่องตัว กลุ่มธุรกิจสปาเข้ามาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายมากขึ้น อุปสรรคในการพัฒนากลุ่มที่สำคัญ ได้แก่ พ่อค้าคนกลางทำให้ระบบกลุ่มขาดความเหนียวแน่น สมาชิกบางคนยังไม่มีสถานที่จำหน่ายที่แน่นอน ผู้บริโภคไม่มั่นใจในคุณภาพของสมุนไพรบางชนิด เนื่องจากยังไม่ได้รับการรับรองจาก อย.

1.3.8 แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคตของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

แนวทางการพัฒนากลุ่มในอนาคต ลดต้นทุนโดยการปลูกสมุนไพรในส่วนที่ดำเนินการปลูกเองได้ สนับสนุนให้สมาชิกกลุ่มที่มีพื้นที่ปลูกทั้งในและนอกชุมชนปลูกสมุนไพรให้กับกลุ่ม สรรหาพื้นที่ปลูกสมุนไพรเองให้มากขึ้น พัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านคุณภาพ รูปลักษณ์ และหีบห่อ เพิ่มประเภทของสมุนไพรแปรรูปเพื่อการจำหน่ายให้มากที่สุด การรับรองจาก อย. และใบอนุญาตประกอบสมุนไพรบางประเภท หาดตลาดรองรับและกระจายสินค้าเพิ่มเติม เข้าสถานที่ที่เป็นโกดังเก็บสมุนไพร หรือศูนย์กลางการกระจายสินค้าในตลาดปลายทางเพื่อบริการสมาชิกกลุ่ม แผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต ได้แก่ การจัดตั้งศูนย์

สมุนไพร โดยสร้างโรงเรือนสำหรับแปรรูปสมุนไพรที่ได้มาตรฐาน และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการจัดซื้อเครื่องอบ เครื่องบด เครื่องบรรจุหีบห่อสมุนไพร

2. อภิปรายผล

จากผลการวิจัยเรื่องการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม มีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปราย ดังนี้

2.1 ข้อมูลบริบทชุมชน

ผลการวิจัยพบว่าการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ทั้งด้านบวกและด้านลบในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา มีสาเหตุหลักมาจากการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจของชุมชน คือ การเปลี่ยนแปลงด้านอาชีพ ซึ่งสอดคล้องกับสิน พันธุ์พินิจ (2550) ที่อธิบายว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจส่วนหนึ่งที่ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลง คือ ระบบการผลิต โดยปัจจุบันคนในชุมชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร ซึ่งอาชีพค้าขายเป็นภูมิปัญญา (folk wisdom) หรือเป็นวัฒนธรรมของชุมชนที่ปฏิบัติสืบทอดกันมาเป็นเวลาหลายทศวรรษ และสิน พันธุ์พินิจ (2550) ยังได้อธิบายว่าปัจจัยส่วนหนึ่งที่ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลง คือ วัฒนธรรม และการที่คนในชุมชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพรเป็นอาชีพหลักแทนอาชีพทำนา เนื่องจากอาชีพค้าขายสมุนไพรมีรายได้สูง มีรายได้ต่อเนื่องและมั่นคงกว่า สามารถประกอบอาชีพได้ตลอดทั้งปี เศรษฐกิจของชุมชนเปลี่ยนแปลงจากเศรษฐกิจเกษตรเป็นเศรษฐกิจการค้า (สิน พันธุ์พินิจ 2550) เป็นการเปลี่ยนแปลงการผลิตที่เคลื่อนที่ไปข้างหน้า จากชุมชนเกษตรกรรมเป็นชุมชนที่ผลิตทางอุตสาหกรรมเกษตร และชุมชนผลิตเพื่อการค้าขาย (ศักดิ์ ทวีศรี 2543 : 119-122) แต่การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวก่อให้เกิดผลในด้านลบ ได้แก่ ปัญหาด้านความสัมพันธ์และความมั่นคงของสถาบันครอบครัว สนับสนุนในการบริโภคเปลี่ยนแปลง การทำนาไม่พื้พิดันและใช้แรงงานจ้างโดยส่วนใหญ่ ที่ดินทำการเกษตรขาดการจัดการที่ดี ซึ่งสิน พันธุ์พินิจ (2543 : 108) ได้อธิบายว่าการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจทำให้สังคมเปลี่ยนแปลงทั้งในทางดีและไม่ดี และสอดคล้องกับมบุญ ไ้ตะขามา (2545 : 174 - 210) ที่อธิบายว่าการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจมียังผลกระทบต่อสภาพของสังคมและวัฒนธรรม โครงสร้างและความสัมพันธ์ของครอบครัว ชุมชน และการใช้แรงงาน อาจก่อให้เกิดผลทางลบต่อสภาพชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน

2.2 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

จากผลการวิจัยพบว่าผู้นำและสมาชิกจำนวนครึ่งหนึ่ง หรือร้อยละ 50 มีอายุไม่เกิน 40 ปี โดยมีอายุต่ำสุด 28 ปี ผู้นำและสมาชิกส่วนใหญ่ ร้อยละ 95 มีอาชีพค้าขายสมุนไพร และมีการประกอบอาชีพเสริมอื่นเป็นบางส่วน มีรายได้จากการค้าขายสมุนไพรและมีรายได้จากอาชีพเสริมอื่นมากกว่ารายได้จากการทำนาหลายเท่าตัว ผู้นำและสมาชิกมีหนี้สินจากการลงทุนในอาชีพ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าคนในชุมชนมีแนวโน้มที่จะลงทุนในอาชีพค้าขาย หรือประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวอย่างอื่นเพิ่มขึ้น การขายแรงงานรูปแบบต่างๆ ในอนาคตจะลดลง สอดคล้องกับทฤษฎีว่าด้วยสาเหตุ (Theory of causation) ซึ่งดิเรก ฤกษ์หว่าย (2543 : 366 อ้างถึง สมศักดิ์ ศรีสันติสุข 2534 : 62 - 63) ได้อธิบายว่าสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมอาจจะมีมากกว่า 1 ปัจจัย แต่ปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดการเปลี่ยนแปลง คือ ปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์

2.3 การดำเนินงานของกลุ่ม

จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาดำเนินกิจกรรมกลุ่มโดยการแปรรูปและการจำหน่ายสมุนไพร บทบาทที่สำคัญของกลุ่ม คือ เน้นการส่งเสริมกิจกรรมส่วนบุคคลให้แก่สมาชิกเป็นหลัก ได้แก่ สนับสนุนการเรียนรู้ให้สมาชิกรู้จักการแปรรูปสมุนไพรและการประกอบสมุนไพร สนับสนุนเงินทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืมค้าขายสมุนไพร เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักวิธีการประกอบอาชีพด้วยตนเอง ลดการพึ่งพาภายนอกให้มากที่สุด สนับสนุนวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้สมาชิกในรูปของเงินเชื่อ ให้สมาชิกนำไปจำหน่ายก่อนและนำส่งเงินทุนในภายหลัง และสนับสนุนให้สมาชิกประกอบอาชีพเสริมอื่น อาทิ การสนับสนุนเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อการค้าขายอย่างอื่น ผลจากการดำเนินงานของกลุ่มสามารถทำให้สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีรายได้สูงและมีรายได้ต่อเนื่องตลอดปี สามารถเพิ่มชนิดของสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น ทั้งชนิดและปริมาณ ส่งผลให้กลุ่มมีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับจากภายนอก และสามารถประสานสัมพันธ์ภายในชุมชนได้ ซึ่งสอดคล้องกับที่ ขลิบทอง (2545 : 72 - 81) ที่อธิบายว่า กลุ่มสามารถเป็นแหล่งถ่ายทอดและกระจายความรู้ให้สมาชิก ช่วยปลูกฝังทัศนคติและช่วยฝึกฝนทักษะให้สมาชิก เป็นตัวช่วยกระตุ้นให้สมาชิกตื่นตัว เพื่อพัฒนาตัวเองตามบทบาทของกลุ่ม ด้วยการให้สมาชิกได้ข้อมูลที่จะเรียนรู้ตนเองและเปรียบเทียบกับมาตรฐานบุคคลอื่น เพื่อหาจุดบกพร่องที่จะแก้ไขปรับปรุงพัฒนาตนเองไปสู่ความสำเร็จยิ่งขึ้นไป และนที ขลิบทอง ได้กล่าวถึงบทบาทของกลุ่มว่า ช่วยสร้างภาพลักษณ์และความภาคภูมิใจ สร้างผลงานที่มี

คุณภาพ สร้างบรรยากาศที่ดี เป็นเครื่องมือในการบริหาร เป็นแหล่งข้อมูลที่มีคุณภาพ บริการช่วยเหลืออำนวยความสะดวก และเสริมสร้างการพัฒนา

ความสำเร็จของการดำเนินงานกลุ่มเกิดจากการเน้นส่งเสริมการขายส่วนบุคคลของสมาชิกมากกว่าการขายโดยผ่านระบบกลุ่ม เป็นวิธีแก้ปัญหามีส่วนร่วมของสมาชิก แก้ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบ และแก้ปัญหาความไม่ยุติธรรมในผลประโยชน์ พบว่าปัญหาความล้มเหลวของกระบวนการกลุ่มส่วนหนึ่งมาจากปัญหาเหล่านี้ ซึ่งการขายส่วนบุคคลจะมีความเป็นอิสระและมีความคล่องตัวกว่าการขายโดยผ่านระบบกลุ่ม ผลตอบแทนที่ได้ทำให้สมาชิกมีกำลังใจมากขึ้น กลุ่มหรือองค์กรที่มีการดำเนินงานกลุ่มในลักษณะนี้ คือ กลุ่มสมุนไพรบ้านดงบัง ตำบลดงขี้เหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งเป็นกลุ่มที่ปลูกสมุนไพรแบบเกษตรอินทรีย์ส่งให้กับโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร์ โดยสมาชิกกลุ่มจะดำเนินการปลูกและดูแลรักษาคุณภาพของผลผลิตของตนเองเป็นรายบุคคล แต่การขายกลุ่มจะแบ่งออร์เดอร์ให้กับสมาชิกกลุ่มทุกคน ซึ่งทิพวรรณ ลิ้มงูร (2545 : 177) ได้กล่าวว่า รูปแบบการดำเนินงานของกลุ่มในแต่ละชุมชนไม่จำเป็นต้องมีสูตรตายตัว หรือมีวิธีการคล้ายๆ กันแล้วใช้ไปทั่วประเทศ ลักษณะของการดำเนินงานกลุ่มที่ยืดหยุ่นดังกล่าว หากเป็นการตั้งกฎระเบียบจากกลุ่มคนภายนอกหมู่บ้าน หรือหน่วยงานภายนอกจะไม่เกิดขึ้น และความสำเร็จของการดำเนินงานกลุ่มส่วนหนึ่งเกิดจากการใช้มติทางวัฒนธรรมของชุมชน (ทิพวรรณ ลิ้มงูร 2545 : 177) มาในการดำเนินงานกลุ่ม คือ การค้าขายสมุนไพร การที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสามารถจำหน่ายและขยายตลาดได้อย่างกว้างขวางเนื่องจากในปัจจุบันกระแสการนิยมใช้สมุนไพรในการดูแลสุขภาพมีแพร่หลายมากขึ้น ซึ่งอนัญญา เหลืองอรุณ (2547 : 5 - 6) ได้กล่าวว่าในปัจจุบันมีกระแสความนิยมการส่งเสริมสุขภาพ และการรักษาโรคโดยใช้สมุนไพรมากกว่าในอดีต โดยเฉพาะการใช้สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐาน ซึ่งปัจจุบันมีการใช้กันแพร่หลายยิ่งขึ้น ด้วยเหตุผลหลายประการที่พอจะสรุปได้ ดังนี้ สมุนไพรเป็นที่รู้จักดีและเพาะปลูกง่าย การเตรียมและวิธีใช้ไม่ยุ่งยาก มั่นใจได้ในประสิทธิภาพและความปลอดภัย ประหยัดงบประมาณ และลดการพึ่งพาต่างประเทศ และส่งเสริมการสืบทอดวัฒนธรรมการดูแลสุขภาพแบบพื้นบ้านไทย

2.4 การพึ่งตนเองของกลุ่ม

การพึ่งตนเองของกลุ่มเริ่มจากการนำเทคโนโลยีทางสังคมมาใช้ในการดำเนินกิจกรรม คือ ภูมิปัญญา (folk wisdom) ด้านการค้าขาย ซึ่งถือว่าเป็นวัฒนธรรมของชุมชน โดยผู้นำและสมาชิกกลุ่มเริ่มค้าขายสมุนไพรตามแบบอย่างของคนในรุ่นอาวุโส โดยวิธีการหาบเร่และ

ตั้งแผงลอยชั่วคราว ตลาดค้าขายสำคัญ คือ ย่านการค้าหรือตลาดสดในกรุงเทพฯ แต่ความสำเร็จของกลุ่มส่วนหนึ่งซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญ ได้แก่ การที่ผู้นำและสมาชิกมีจิตใจที่เข้มแข็ง กล้าหาญ ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคในการหาเลี้ยงชีพ ไม่อับอายกับการประกอบอาชีพค้าขาย ซึ่งสัญญาสัญญาวิวัฒน์ (2539 : 67 อ้างใน เจน ยินศิริมย์ 2542) ได้กล่าวว่าคนที่พึ่งตนเองได้ทางจิตใจ (Mental - cultural self-reliance) จะเป็นคนที่เข้มแข็ง ปลงใจและปลัดใจ มั่นใจว่าจะสามารถช่วยตัวเองได้ พึ่งตนเองได้ ยังมีบุคคลประเภทนี้มากเพียงใดย่อมทำให้ชุมชนพึ่งตนเองได้มากยิ่งขึ้น การพึ่งตนเองได้ด้านจิตใจย่อมเป็นรากฐานของการพึ่งตนเองด้านอื่นด้วย เช่น ทางสังคม เศรษฐกิจ เทคโนโลยี

การค้าขายสมุนไพรของกลุ่มมีการเติบโตมากขึ้นเมื่อมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินกิจกรรมเพิ่มขึ้น คือ เทคโนโลยีทางวัตถุ ได้แก่ เครื่องบดสมุนไพร แทนตัดไม้หรือแทนหินบดไม้ (ใช้สำหรับสับหรือหั่นสมุนไพร) และแคปซูลสำเร็จรูป และเทคโนโลยีทางสังคม ได้แก่ การบริหารจัดการ การจัดการผลิตภัณฑ์และการตลาด การประชาสัมพันธ์ และการเป็นผู้นำที่ดี ซึ่งเทคโนโลยีดังกล่าวกลุ่มมีความสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง พึ่งพาภายนอกน้อยที่สุด และการดำเนินการดังกล่าวสำเร็จได้ด้วยการมีผู้นำที่มีใจอุทิศให้กับงาน มีความสามัคคีและการถ้อยทีถ้อยอาศัยในหมู่สมาชิก ซึ่งสัญญา สัญญาวิวัฒน์ (2539 : 67 อ้างใน เจน ยินศิริมย์ 2542) กล่าวว่าความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ระหว่างกัน การมีผู้นำที่เข้มแข็งย่อมทำให้สามารถพึ่งตนเองได้ เพราะการพึ่งตนเองทางสังคม (Social-cultural self-reliance) ช่วยให้ดำเนินการใดๆ บรรลุเป้าหมายด้วยตนเอง

สุขสันต์ มุกดาสนิท และ รุจ ศิริสัญลักษณ์ (2545 : 55-57) ได้อธิบายว่า การดำเนินงานขององค์กรประชาชนสามารถสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน ซึ่งชุมชนเข้มแข็งหมายถึง ชุมชนที่สามารถพึ่งตนเองได้ มีความผาสุกปรองคองของสมาชิก มีทรัพยากรที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพ และทิวรรณ ลิ้มกูร (2545 : 202-208) ได้อธิบายว่าตัวชี้วัดความสำเร็จของกลุ่มปัจจัยหนึ่ง คือ ด้านที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ ตัวชี้วัดได้แก่ จำนวนพื้นที่ที่ยังมีความอุดมสมบูรณ์ในการทำกิจกรรมทางการเกษตรของสมาชิกกลุ่ม แหล่งน้ำที่มีคุณภาพ ฯลฯ ซึ่งมีความสอดคล้องกับทฤษฎีการพึ่งตนเอง (TERMS) ได้ระบุว่าการที่องค์กรหรือชุมชนที่สามารถพึ่งตนเองได้ โดยปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่สนับสนุนหรือส่งเสริมให้พึ่งตนเอง คือ การพึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ (Natural Resource self-reliance) ทรัพยากรธรรมชาติในที่นี้หมายถึง สิ่งใดๆ ที่มีอยู่โดยธรรมชาติในชุมชน หรือสามารถหามาได้ การพึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง การมีทรัพยากรธรรมชาติ ความสามารถในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาตินั้น ซึ่งผลการวิจัยพบว่ากลุ่มไม่สามารถพึ่งตนเองได้ทาง

ทรัพยากรธรรมชาติ (Natural Resource self-reliance) ในชุมชนได้มากนัก คือ มีข้อจำกัดด้านภูมิประเทศ โดยพื้นดินส่วนใหญ่ในชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนาเป็นพื้นที่นา ดินมีความเค็ม ซึ่งไม่เหมาะกับการเจริญเติบโตของพืชสมุนไพร แต่กลุ่มได้ดำเนินการจัดหาจากแหล่งอื่นๆ นอกชุมชน เพื่อให้มีความเพียงพอแก่การจำหน่ายได้ตลอดปี ส่งผลให้กลุ่มพึ่งตนเองได้สูงในด้านเศรษฐกิจ (Economic self-reliance) ได้แก่ การมีตลาดค้าขายเป็นของตนเอง มีอาชีพที่มั่นคงและมีรายได้ตลอดปี ซึ่งมีความสอดคล้องกับ คิเรก ฤกษ์หน้าย (2543 : 358 - 360) ที่ได้อธิบายถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปรากฏการณ์ดังกล่าวไว้ดังนี้ 1) ทฤษฎีระบบ (System Theory) อธิบายว่าสังคมแต่ละสังคมไม่จำเป็นต้องพึ่งตนเองได้ตลอดในทางด้านทรัพยากร แต่อย่างน้อยที่สุดสังคมต้องมีทรัพยากรพอสมควร มีการติดต่อแลกเปลี่ยนกับสังคมอื่น แม้จะไม่จำเป็นที่สังคมทั้งสองจะกลายมาเป็นสังคมเดียวกัน การพึ่งตนเองได้ของสังคมซึ่งมุ่งเฉพาะระดับโครงสร้างแห่งระบบการกระทำเท่านั้น ไม่รวมถึงการพึ่งตนเองได้ของโครงสร้างแห่งระบบกระทำการ จึงเป็นของจำเป็นสำหรับความคงอยู่ของสังคม เพราะเป็นตัวกระทำหน้าที่จำเป็นต่างๆ 2) ทฤษฎีการกระทำในสังคม (Social Action Theory) อธิบายว่า มนุษย์มีการกระทำเพื่อให้เกิดการบรรลุสิ่งที่ตั้งเป้าหมายไว้หรือตามที่ตนปรารถนา มนุษย์จะใช้สิ่งที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็มือ เทคนิก วิธีการตัวกลางต่างๆ เพื่อบรรลุผลในการกระทำ การกระทำของมนุษย์จะถูกจำกัดโดยสถานการณ์และเหตุการณ์ที่ไม่เหมาะสม

2.5 การเปลี่ยนแปลงระดับครอบครัว ระดับกลุ่ม ระดับชุมชน และภายนอกที่มีผลมาจากดำเนินงานของกลุ่ม

2.5.1 การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว

การดำเนินงานของกลุ่มทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัวของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม คือ สามารถพึ่งตนเองได้ในระดับครอบครัว โดยที่สมาชิกส่วนใหญ่ในครอบครัวมีส่วนร่วมในอาชีพค้าขายสมุนไพร รู้จักวิธีการประกอบอาชีพ ซึ่งสอดคล้องกับสัญญาสัญญาวิวัฒน์ (2536 : 71) อธิบายว่าองค์กรทางสังคมหรือองค์กรชาวบ้านถือว่าเป็นตัวแปรที่สำคัญ เป็นเสมือนกุญแจดอกสำคัญของการพัฒนาพึ่งตนเอง และมาฆะ จิตตะสังคะ (2537 : 205-206) ได้อธิบายว่าในการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพึ่งตนเองนั้น จะต้องมีรูปแบบที่สอดคล้องกับความต้องการ ตลอดจนธรรมเนียมปฏิบัติ และวัฒนธรรมของชุมชนก็มีความสำคัญ โดยองค์กรชาวบ้านจะต้องมีคณะผู้นำ และสมาชิกซึ่งมีความสามารถ มีความรับผิดชอบ มีสามัคคี และมีคุณธรรม อันจะช่วยให้สามารถดำเนินกิจกรรมที่สมาชิกมอบหมายได้อย่างต่อเนื่องเป็นหลักในการพัฒนาแบบ

พึ่งตนเองมาสู่ชุมชนและสังคมได้ ซึ่งคำกล่าวของสัญญา สัญญาวิวัฒน์ และมาฆะ จิตตะสังคะ ยังสอดคล้องกับสุขสันต์ มุกดาสนิท และ รุจ ศิริสัญญาลักษณ์ (2545 : 55-57) ที่อธิบายว่าการดำเนินงานขององค์กรประชาชนหลายๆ องค์กร มียุทธวิธีและกิจกรรมต่างๆ ที่มุ่งเน้นเพื่อฝึกฝนให้บุคคลเป้าหมายในการพัฒนา สามารถพึ่งตนเองได้ในการประกอบอาชีพและการพัฒนาตนเอง

2.5.2 การเปลี่ยนแปลงในระดับกลุ่ม

แม้ว่าสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ยังมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน แต่ระบบกลุ่มเริ่มถดถอยสมาชิกต่างมุ่งเน้นกับธุรกิจส่วนตัวมากกว่า ให้ความสำคัญกับระบบกลุ่มน้อยลง สมาชิกบางส่วนได้แยกตัวออกจากระบบกลุ่มไปประกอบอาชีพส่วนตัว เหตุผลเนื่องจากต่างรู้จักทำมาหากินและพึ่งตนเองได้ ซึ่งนที ขลิบทอง (2545 : 87) อธิบายว่ากลุ่มที่อยู่ในระยะการแยกตัวหรือถดถอยหรือล่มสลาย เป็นขั้นตอนสุดท้ายหรือระยะสุดท้ายในกระบวนการพัฒนากลุ่ม โดยสมาชิกกลุ่มอาจรู้สึกถึงภารกิจที่กำลังเสร็จสิ้นตามเป้าหมาย และต้องมีความพร้อมหรือการยอมรับการแยกจากกันด้วยดี ซึ่งในระยะนี้สมาชิกกลุ่มจะกลับมาสนใจเป้าหมายส่วนตัว และคุณค่าของตัวเองมากกว่าเป้าหมายกลุ่มหรือคุณค่าของบุคคลอื่น การยอมรับกลุ่มน้อยลงสนใจตัวเองมากขึ้น ซึ่งเป็นสัญญาณของสมาชิกที่มีต่อกลุ่มถึงการถดถอยและการแยกตัวที่จะนำไปสู่การสลายกลุ่มในที่สุด ระยะนี้อาจเกิดเฉพาะกับบางคนที่ยกตัวออกไปโดยกลุ่มยังคงอยู่ หรือแยกตัวไปทั้งหมดจนต้องสลายกลุ่มก็ได้ ปัจจุบันกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนามีบทบาทสำคัญ คือ เป็นเครื่องมือในการบริหาร ซึ่งนที ขลิบทอง (2545 : 79) อธิบายว่า ทั้งสมาชิกกลุ่มและองค์กรต่างคาดหวังให้กลุ่มเป็นเครื่องมือช่วยบริหาร เป็นพลังในการขับเคลื่อนการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ที่วางไว้ โดยกลุ่มสามารถเป็นแหล่งข้อมูล ประสานความคิด หาข้อมูลหรือการตัดสินใจที่ดี แก้ปัญหา ระวังความขัดแย้ง และเสริมสร้างประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน

2.5.3 การเปลี่ยนแปลงของชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

การเปลี่ยนแปลงของชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนามีความสัมพันธ์กับการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อม คือ การดำเนินงานของกลุ่มทำให้อาชีพค้าขายสมุนไพรมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยทำให้สมุนไพรมาน้ำอ้อมและผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมีความหลากหลายเพิ่มขึ้นทั้งชนิดและปริมาณ การดำเนินงานของกลุ่มยังทำให้ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนดีขึ้น คนในชุมชนมีการติดต่อและเรียนรู้จากสังคมภายนอกที่หลากหลาย โดยผ่านประสบการณ์ที่ได้การค้าขายสมุนไพรมาน้ำอ้อมที่สอดคล้องกับสิน พันธุ์พินิจ (2543 : 102 - 103) ที่อธิบายว่าปฏิสัมพันธ์ทางวัฒนธรรมเป็นการแลกเปลี่ยน การยืมและการลอกเลียนแบบวัฒนธรรมของแต่ละสังคม ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมขึ้นในสังคม การปฏิสัมพันธ์ทางวัฒนธรรมอาจเกิดจากการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น การศึกษา การค้า การเผยแพร่ การอพยพย้ายถิ่นและการติดต่อสื่อสาร สอดคล้องกับ

สุวิชัย หวันแก้ว (2545 : 73-74) ได้กล่าวถึงทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงกับขีดความสามารถในการเรียนรู้ของสังคมว่า การเรียนรู้ในระดับต่างๆ ของสังคมนั้นมีความแตกต่างกันไปตามบริบททางสังคม ซึ่งในแต่ละกลุ่มสังคมนั้นย่อมจะเกิดการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันเป็นปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน ทุกระดับสังคมล้วนมีการส่งต่อ ถ่ายทอด และเรียนรู้ซึ่งกันและกัน และการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวยังสอดคล้องกับบำเพ็ญ เขียวหวาน (2545 : 339 - 340) ที่อธิบายว่าบทบาทขององค์กรประชาชนประการหนึ่งที่สำคัญ คือ เป็นเวทีแห่งการเรียนรู้วิเคราะห์ปัญหาของชุมชน ท่ามกลางความเคลื่อนไหวขององค์กร จะต้องประกอบไปด้วยการเรียนรู้ วิเคราะห์ปัญหาให้การศึกษา เผยแพร่ วางแผนปฏิบัติการและสรุปประเมินผล ทั้งหมดดังกล่าวคือ กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของชาวบ้านนั่นเอง การเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการกลุ่มนั้น ย่อมอุดมไปด้วยเหตุผล และมีความถูกต้องมากกว่าการตัดสินใจของคนๆ เดียว องค์กรชาวบ้านเป็นแหล่งแลกเปลี่ยนความคิด ประสบการณ์ เป็นโรงเรียนฝึกฝนให้ทุกคนมีความเป็นเหตุเป็นผลและจิตใจเป็นนักประชาธิปไตย และคำกล่าวของบำเพ็ญ เขียวหวาน ยังสอดคล้องกับสุขสันต์ มุกดาสนิท และ รุ่ง ศิริสัตยลักษณ์ (2545 : 55-57) ที่อธิบายว่าการดำเนินงานขององค์กรประชาชนส่งผลต่อการสืบทอดความรู้และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์อันเป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่นจากองค์กรชาวบ้าน ทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ขึ้นในชุมชน และการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน สามารถพึ่งตนเองได้ มีความภาคภูมิใจของสมาชิก มีความมั่นคงและยั่งยืนทางเศรษฐกิจ มีความสามารถปรับและรับวัฒนธรรมให้เหมาะสมกับชีวิต มีการปกครองตนเองที่เข้มแข็ง มีความรู้ ภูมิปัญญา และมีการช่วยเหลือเกื้อหนุนกันในชุมชน

2.5.4 การเปลี่ยนแปลงของชุมชนภายนอก

การเปลี่ยนแปลงของชุมชนภายนอกที่ชัดเจนที่สุด คือ ชุมชนบ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และหมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา โดยคนในชุมชนส่วนมากมีอาชีพค้าขายสมุนไพรเหมือนกับบ้านน้ำอ้อมพัฒนา ผลของการเปลี่ยนแปลงส่วนหนึ่งมาจากการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา เนื่องจากอาชีพค้าขายสมุนไพรเป็นอาชีพที่ลงทุนน้อย ให้ผลตอบแทนหรือมีรายได้สูงมากกว่าอาชีพทำนา ซึ่งสอดคล้องกับสุนันท์ สีสั่งข์ (2544 : 10) ที่อธิบายว่าผลประโยชน์ตอบแทนหรือสนองตอบต่อผู้ปฏิบัติมีมากหรือน้อยและให้ผลตอบแทนนานหรือไม่ และสภาพแวดล้อมของชุมชน เช่น สภาพเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับชุมชน ซึ่งชุมชนสามารถรับปฏิบัติได้ โดยมีต้นทุนต่ำ กำไรสูง ไม่มีความยุ่งยาก และได้ผลในการปฏิบัติ ใช้เวลาน้อย มีโครงสร้างการตลาดที่รองรับดี ราคาผลผลิตสูง สิ่งเหล่านี้มีผลต่อการแพร่กระจายของวิทยาการ เป็นไปตามทฤษฎีนวัตกรรม (Innovation theory) ซึ่งคิดเรก ฤกษ์หว่าย (2543 : 326 อ้างถึง สมศักดิ์ ศรีสันติสุข 2534 : 69) อธิบายว่าที่มาของนวัตกรรมที่สำคัญอีกหนึ่งแหล่ง คือ การแพร่กระจาย

(diffusion) คือ การยอมรับนวัตกรรมจากสังคมอื่น และคิเรก ฤกษ์หน้าย (2543 : 358 - 360) ยังได้อธิบายถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปรากฏการณ์ดังกล่าวไว้ดังนี้ 1) ทฤษฎีว่าด้วยสาเหตุ (Theory of causation) อธิบายว่าปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม คือ ปัจจัยทาง เศรษฐศาสตร์ ได้แก่ อาชีพและรายได้ 2) ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory) อธิบายว่า การแสดงพฤติกรรมหรือการกระทำในสถานการณ์หนึ่งๆ ของระบบ องค์การ สมาชิกในสังคม เป็นผลจากการที่ได้รับรางวัลมากที่สุด และการลงโทษน้อยที่สุด บุคคลจะแสดงพฤติกรรมซ้ำเมื่อ ได้รับรางวัลในอดีต และจะแสดงพฤติกรรมนั้นซ้ำในสถานการณ์ที่คล้ายคลึงกัน และจะกระทำ ตราบเท่าที่ได้รับรางวัลอยู่ และจะไม่ทำเมื่อพฤติกรรมในอดีตไม่ได้รับรางวัล 3) ทฤษฎีการกระทำ ในสังคม (Social Action Theory) อธิบายว่ากิจกรรมทางสังคมของมนุษย์จะเกิดขึ้น เนื่องจากการ ตระหนักของตนเองและจากผู้อื่นที่เป็นสถานการณ์ภายนอก มนุษย์จะเลือกทำตามคุณค่าของสิ่งนั้น มีการประเมินค่า ประเมินค่าว่า อะไรควรทำ และจะทำต่อไป

2.6 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค แนวทางและแผนการพัฒนากลุ่มในอนาคต

จากการวิเคราะห์จุดแข็งที่สำคัญของกลุ่มพบว่าผู้นำและสมาชิกมีความสามารถในการค้าขาย จุดอ่อนที่สำคัญของกลุ่ม คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้มาตรฐานของ อบ. ซึ่งมีความสอดคล้องกับอุปสรรคในการพัฒนากลุ่ม คือ ผู้บริโภคไม่มั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บางอย่าง แต่กลุ่มมีโอกาสนในการพัฒนากลุ่มสูง เนื่องจากตลาดสมุนไพรของกลุ่มขยายได้ต่อเนื่อง มีกลุ่มลูกค้ารายใหม่เข้ามาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายมากขึ้น จึงเป็นไปได้สูงที่กลุ่มมีแนวทางในการ พัฒนากลุ่ม โดยการหาแหล่งปลูกสมุนไพรเพิ่มเติม สนับสนุนให้ชุมชนภายนอกปลูกสมุนไพร ให้กับกลุ่มเพิ่มขึ้น หากกลุ่มมีการจัดสร้างโรงเรือนแปรรูปสมุนไพรที่ได้มาตรฐานและจัดซื้อเครื่องจักรเพื่อบรรจุหีบห่อผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามมาตรฐาน อบ. จะทำให้ตลาดสินค้าของกลุ่มกระจาย (distribution) ได้มากขึ้น เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้หลายระดับ นอกจากจะส่งผลดีด้านเศรษฐกิจต่อ กลุ่มและชุมชนแล้ว ชุมชนภายนอกอื่นๆ ที่ปลูกสมุนไพรให้กับกลุ่มจะได้รับผลกระทบด้านบวก ดังกล่าวด้วย

ข้อมูลจากการวิเคราะห์ SWOT ซึ่งมีความสอดคล้องกับประเด็นแนวทางและ แผนการพัฒนากลุ่มในอนาคตของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาดังกล่าวบำเพ็ญ เขียวหวาน (2545 : 390-394) ได้อธิบายแนวคิดที่เกี่ยวข้องไว้ว่าองค์กรประชาชนเป็นองค์กรที่เข้าใจ สถานการณ์และปัญหาความต้องการของสมาชิกอย่างแท้จริง สามารถกำหนดแนวทางในการ ดำเนินงานได้ตรงกับความต้องการของสมาชิก บทเรียนจากองค์กรประชาชนที่ประสบความสำเร็จ

หากได้รับการเผยแพร่ขยายผลมากขึ้น จะทำให้สังคมได้เกิดการเรียนรู้กระบวนการขององค์กรประชาชน ระบบข้อมูลข่าวสารและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนาขึ้น ทำให้การถ่ายเทข้อมูล ประสพการณ์ขององค์กรประชาชนต่างๆ เป็นไปอย่างไร้พรมแดนทำให้โอกาสเรียนรู้ขององค์กรมีมากขึ้น การกระจายอำนาจภาครัฐสู่องค์กรท้องถิ่นที่ใกล้ชิดกับประชาชน จะทำให้เอื้ออำนวยต่อองค์กรประชาชนได้รับการสนับสนุน และมีบทบาทสำคัญมากยิ่งขึ้นในการพัฒนาชุมชนและสังคม แต่การขยายกิจกรรมในเชิงธุรกิจมักมีปัจจัยและเงินทุนไม่เพียงพอ จึงต้องอาศัยการสนับสนุนบางส่วนจากภายนอก บางครั้งเงินโอนของแหล่งทุนทั้งภาครัฐ และเอกชนก็ไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานขององค์กร นโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนฐานองค์กรประชาชนไม่ชัดเจนขาดเป้าหมายระยะยาว ทำให้องค์กรประชาชนขาดโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุน และไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควรจากภาครัฐ หน่วยงานองค์กรต่างๆ โดยเฉพาะภาครัฐ ขาดความร่วมมือกัน ขาดเอกภาพและเป้าหมายร่วมในการทำงาน ต่างคนต่างทำบางครั้งเกิดความซ้ำซ้อน ก่อให้เกิดความสับสน มีการแข่งผลงานและขาดพลังร่วม ขาดการบูรณาการในการดำเนินงาน

การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนาถือเป็นอีกหนึ่งกรณีตัวอย่างที่แสดงให้เห็นว่าองค์กรประชาชนเป็นองค์กรที่มีบทบาทในการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร ผลการดำเนินงานของกลุ่มมีผลให้เกิดการเรียนรู้ของสมาชิกกลุ่ม และรวมถึงการเรียนรู้ของบุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ฝึกฝนให้สมาชิกสามารถพัฒนาการพึ่งตนเองได้ในการประกอบอาชีพ และสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนต่างๆ สามารถนำมาเป็นบทเรียนหรือเป็นแนวทางการพัฒนานโยบายการส่งเสริมการเกษตรในเชิงพื้นที่ได้คืออีกแนวทางหนึ่ง ซึ่งจากประสบการณ์และปัญหาการพัฒนาองค์กรชุมชนที่ผ่านมามีจินดา ขลิบทอง (2545 : 29) ได้กล่าวไว้ว่านักพัฒนาในกระแสของรัฐมองภาพชุมชนที่ยึดติดกับพื้นที่อย่างตายตัว แต่นักพัฒนาขององค์กรเอกชนมองในแนววัฒนธรรมชุมชน ในการพัฒนามองภาพชุมชนอย่างเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลง และปรับวิธีการทำงานพัฒนาไปตามศักยภาพและปัญหาของชุมชน ด้วยกลยุทธ์ในการพัฒนาที่ไม่หยุดนิ่ง และมีความหลากหลาย โดยให้ความสนใจกับประเด็นปัญหาที่เป็นปัญหาของชาวบ้านที่มีความแตกต่างกันไปในแต่ละสถานการณ์ในการทำงานกับชุมชนหลายรูปแบบ ในสถานการณ์ที่สังคมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ก่อให้เกิดผลกระทบต่อชุมชน โดยเฉพาะในชนบท การพัฒนาประเทศทำให้ชนบทที่เคยมีรายได้หลักจากการเกษตร ได้เปลี่ยนแปลงไปสู่การพึ่งรายได้จากอาชีพนอกภาคการเกษตร มีผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิถีการผลิตและความสัมพันธ์ในชุมชน การทำงานกับชุมชนต้องพัฒนาตามแนววัฒนธรรมที่เน้นความเป็นกลุ่ม ความเป็นชุมชน และวัฒนธรรมของชุมชน (จินดา ขลิบทอง 2545 : 29 - 33 อ้างถึง อารียา เสวดามร์ 2542)

3. ข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “การดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยุหะภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม” มีข้อเสนอแนะดังนี้

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า มีประเด็นสำคัญที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาเองจะนำไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ในด้านการส่งเสริมอาชีพให้แก่กลุ่มเกษตรกรเป้าหมาย ดังนี้

3.1.1 ข้อเสนอแนะหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1) ผลการวิจัยพบว่าสมุนไพรที่กลุ่มจำหน่ายส่วนใหญ่ นำมาจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชน โดยสมุนไพรที่มีปริมาณการซื้อขายมากเป็นอันดับต้นๆ ได้แก่ ขมิ้นชัน ขมิ้นแบ่ง ว่านชักมดลูก และไพล และสมุนไพรบางชนิดบางประเภทที่เป็นพืชผักสวนครัว ได้แก่ ตรีศรั้ง ข่า และขิง ซึ่งพืชสมุนไพรเหล่านี้เกษตรกรโดยส่วนใหญ่มีความคุ้นเคยหรือรู้จักคืออยู่แล้ว ปลูกและดูแลรักษาง่าย ไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องโรคและแมลง ลงทุนต่ำ และเกษตรกรสามารถใช้เวลาส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอื่นได้ นอกจากการจัดหาและรับซื้อสมุนไพรสดแล้ว กลุ่มยังมีแนวโน้มที่จะรับซื้อสมุนไพรแปรรูปเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ องค์กรบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ และสำนักงานสาธารณสุขอำเภอ ควรวางแผนแบบบูรณาการร่วมกัน และหรือวางแผนบูรณาการร่วมกับกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาในประเด็นดังต่อไปนี้ ได้แก่

- (1) สนับสนุนให้กลุ่มมีบทบาทในการส่งเสริมการปลูกและแปรรูปสมุนไพร โดยการสนับสนุนข้อมูลซึ่งกันและกันระหว่างกลุ่มและหน่วยงาน
- (2) วางแผนคัดเลือกชุมชนที่มีศักยภาพ เพื่อส่งเสริมให้ชุมชนดังกล่าวปลูกพืชสมุนไพรและแปรรูปจำหน่ายให้กับกลุ่ม

2) ผลการวิจัยพบว่านอกจากกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาแล้ว ยังมีกลุ่มและชุมชนอื่นที่ประกอบอาชีพค้าขายสมุนไพร ได้แก่ กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 บ้านโนนจาน หมู่ที่ 7 และบ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 และกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนาเองยังมีเครือข่ายการซื้อขายในหลายจังหวัด อาทิ กระจับปแคง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า คือ ปากคลองตลาด กระจับปแคง แหล่งผลิตหรือแหล่งสินค้า ได้แก่ จังหวัดเลย และจังหวัด

เพชรบูรณ์ เป็นต้น และลูกค้าที่รับซื้อสินค้าจากกลุ่มนอกจากผู้บริโภคโดยทั่วไป ยังมีทั้งร้านขายยา บริษัท กลุ่มธุรกิจสปา และพ่อค้าคนกลางอื่นๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ องค์กรบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตรอำเภอ และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ ควรวางแผนแบบบูรณาการร่วมกันเพื่อกำหนดการดังต่อไปนี้ ได้แก่

(1) พัฒนาและเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มผู้ปลูกสมุนไพรกับกลุ่มผู้จำหน่ายสมุนไพรในพื้นที่ทั้งหมด จะทำให้การส่งเสริมอาชีพการปลูกพืชสมุนไพรและอาชีพการแปรรูปสมุนไพรในพื้นที่ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น โดยกลุ่มและชุมชนดังกล่าวจะเป็นผู้เชื่อมประสานระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อในตลาดระดับต่างๆ

(2) ส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรหรือพืชอื่นๆ ที่กลุ่มมีการซื้อขายให้มากขึ้น โดยวางแผนส่งเสริมให้ปลูกพืชที่มีความเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ อาทิเช่น กระจับแดง ซึ่งเป็นพืชตระกูลเดียวกันกับปอแก้ว พบว่าเกษตรกรบางชุมชนมีการปลูกกระจับแดงมานานแล้ว และสามารถให้ผลผลิตได้ดีเช่นเดียวกันกับปอแก้ว

3) ผลการวิจัยพบการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มเน้นการส่งเสริมกิจการขายส่วนบุคคลมากกว่าการขายโดยผ่านกระบวนการกลุ่ม กิจกรรมการค้าขายสมุนไพรของกลุ่มมีจุดเริ่มต้นมาจากวัฒนธรรมหรือภูมิปัญญาของชุมชน ซึ่งมีส่วนส่งเสริมและสนับสนุนให้การดำเนินงานของกลุ่มประสบผลสำเร็จ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ องค์กรบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตรอำเภอ และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีภารกิจส่งเสริมการรวมกลุ่มและพัฒนากระบวนการกลุ่มต้องให้ความสำคัญ เนื่องจากรูปแบบการดำเนินงานกลุ่มไม่จำเป็นต้องเหมือนกันในทุกพื้นที่ หากแต่ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละกลุ่ม และในการจัดตั้งกลุ่มควรพิจารณามิติทางวัฒนธรรมของชุมชนนั้นๆ ด้วย จึงจะทำให้การจัดตั้งกลุ่มได้ประสบผลสำเร็จ (ทิพวรรณ ลิ้มงูร 2545 : 177)

4) ผลการวิจัยพบว่าการเปลี่ยนแปลงภายในชุมชนและชุมชนภายนอกที่คนในชุมชนส่วนใหญ่ยอมรับอาชีพค้าขายสมุนไพร ซึ่งมีรายได้หรือผลตอบแทนสูงและต่อเนื่องตลอดปี ซึ่งการยอมรับดังกล่าวเกิดจากตัวเกษตรกรเองโดยตรง ไม่ได้มีผลมาจากการส่งเสริมหรือสนับสนุนของเจ้าหน้าที่ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ องค์กรบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตรอำเภอ และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ ควรปรับนโยบายการส่งเสริมการส่งเสริมอาชีพ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากอาชีพที่จะนำไปส่งเสริมให้แก่เกษตรกรมากยิ่งขึ้น และควรวางแผนเชื่อมโยงเครือข่ายกิจกรรมระหว่างกลุ่มเกษตรกรเป้าหมายกับองค์กรหรือชุมชนที่ประสบทั้งในและนอกพื้นที่ จะทำให้การส่งเสริมอาชีพมีความชัดเจนหรือเป็นรูปธรรมมากขึ้น

3.1.2 ข้อเสนอแนะต่อกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา

1) ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มมีความสามารถในการค้าขาย ตลาดค้าขายสมุนไพรของกลุ่มมีการขยายตัวและเติบโตอย่างต่อเนื่อง การดำเนินงานของกลุ่มมีผลทำให้คนในชุมชนส่วนใหญ่มีอาชีพมีรายได้ตลอดปี แต่ปัญหาอุปสรรคที่สำคัญของกลุ่ม คือ กลุ่มยังไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามมาตรฐานของ อย. เนื่องจากกลุ่มยังไม่มีสถานที่ผลิตที่ถูกต้องลักษณะยังขาดเทคโนโลยีการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ซึ่งกลุ่มเองก็มีแนวทางและแผนการที่จะดำเนินการในด้านนี้อยู่แล้ว กลุ่มควรนำเสนอแนวทางและแผนการให้สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ซึ่งเป็นตัวแทนของชุมชนนำเสนอโครงการผ่านสภาองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเดา เพื่อขออนุมัติงบประมาณสนับสนุนการจัดสร้างโรงเรือน และจัดซื้อเครื่องจักรแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลมีหน้าที่ต้องพัฒนาชุมชนทั้งในด้านสังคมและเศรษฐกิจ ควบคู่กับการพัฒนาด้านอื่นๆ อยู่แล้ว หากโครงการได้ผ่านการลงมติเห็นชอบจากสภาองค์การบริหารส่วนตำบล และสามารถดำเนินการได้จะทำให้กลุ่มเป็นศูนย์กลางในการรับซื้อ การแปรรูปและการจำหน่ายสมุนไพร ผู้ที่ได้รับผลประโยชน์ไม่ใช่เฉพาะกลุ่มและคนในชุมชนเท่านั้น คนในชุมชนอื่นๆ ที่มีอาชีพปลูกสมุนไพรจำหน่ายให้กับกลุ่มจะได้รับผลประโยชน์จากการดำเนินการดังกล่าวด้วย

2) ผลการวิจัยพบว่าปัจจุบันสมาชิกกลุ่มมีความเห็นท่างไม่ค่อยให้ความสำคัญกับกลุ่ม เนื่องจากสมาชิกเน้นทำธุรกิจส่วนตัวหรือธุรกิจครอบครัวมากขึ้น และปัญหาพ่อค้าคนกลางที่จัดส่งสินค้าให้กับสมาชิกโดยตรงไม่ผ่านกลุ่ม กลุ่มควรใช้โอกาสที่เหมาะสมประชุมผู้นำและสมาชิกทั้งหมด เพื่อหาแนวทางสร้างความมั่นคงและสร้างความเหนียวแน่นให้แก่กลุ่ม ได้แก่ การจัดหาสถานที่เป็นศูนย์กลางรวบรวมและกระจายสินค้าจากพ่อค้าหรือแหล่งผลิตต่างๆ ในตลาดปลายทาง และวางรูปแบบการบริหารศูนย์สมุนไพรประจำชุมชนใหม่ ซึ่งเป็นแนวทางแผนและแผนการพัฒนาของกลุ่มที่จะดำเนินในอนาคตอยู่แล้ว การบริหารในศูนย์ฯ ที่ตลาดปลายทางและศูนย์ฯ ประจำชุมชน ควรเน้นการระดมหุ้นให้มากขึ้น โดยปันผลกำไรตามเรือนหุ้นและตามสัดส่วนที่ทำธุรกิจกับกลุ่ม ดังนี้คือ ปันผลกำไรตามเรือนหุ้นปันผลน้อยกว่าผลกำไรจากสัดส่วนที่ทำธุรกิจกับกลุ่ม สมาชิกคนใดที่ซื้อสินค้ากับกลุ่มมากจะได้รับเงินปันผลตามสัดส่วนมากขึ้นตามไปด้วย จะเป็นการจูงใจให้สมาชิกสนใจและมีส่วนร่วมกับกลุ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นวิธีการที่ร้านค้าชุมชนและสหกรณ์ต่างๆ หลายแห่งนำมาใช้จนประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ผลการวิจัยครั้งนี้ทำให้ทราบถึงการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยุหะภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม หากผู้ที่เกี่ยวข้องให้ความสำคัญกับผลการดำเนินงานของกลุ่มและนำไปประยุกต์ใช้ในการส่งเสริมอาชีพ จะทำให้การดำเนินงานส่งเสริมอาชีพให้กับบุคคลเป้าหมายเกิดประสิทธิภาพ ดังนั้นหากมีโอกาสหรือมีผู้ที่สนใจจะศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวข้องดังกล่าวเพิ่มเติม ยังมีอีกหลายประเด็นที่ควรทำการวิจัยต่อ อาทิ

3.2.1 ปริมาณการซื้อขายสมุนไพรของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา เพื่อศึกษาข้อมูลปริมาณและความต้องการพืชสมุนไพรแต่ละชนิด และแนวโน้มการตลาดของกลุ่มในอนาคต

3.2.2 ความต้องการผลผลิตและวิธีการตลาดของพืชสมุนไพรในตลาดระดับท้องถิ่น ตลาดระดับภูมิภาค และตลาดระดับประเทศ เพื่อศึกษาโอกาสในการวางแผนส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

3.2.3 เครือข่ายผู้ผลิต เครือข่ายผู้จำหน่ายและเครือข่ายผู้บริโภคสมุนไพรในระดับท้องถิ่น ระดับภูมิภาค และระดับประเทศ เพื่อศึกษาโอกาสในการพัฒนากลุ่มและโอกาสในการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มเครือข่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กิ่งพร ทองใบ (2543) “แนวคิดและทฤษฎีการบริหาร” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการบริหารการส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 1 หน้า 1 - 54 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- กิตติศักดิ์ บุญหมั่น (2551, กุมภาพันธ์) ผู้ใหญ่บ้านโนนจาน สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2548) แบบอย่างการลงทุน: เครื่องสำอางจากธรรมชาติ และสมุนไพร สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://www.ryt9.com/news>
- กระทรวงสาธารณสุข (2546) แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย (พ.ศ.2547-2551) สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://yuwathut.mfa.go.th/web>
- กรุงเทพธุรกิจ (2550) Modern Marketing - เรื่องของกำลังซื้อ : การตลาดเพื่อตอบสนอง สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://www.bangkokbizweek.com>
- ไกรสิทธิ์ ปิ่นสุวรรณ (2551, 8 กุมภาพันธ์) นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร เกษตรตำบลเมืองเตา สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ องค์กรบริหารส่วนตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- ก้าน สุขสนิท (2550, 22 ธันวาคม) สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- คำบอน คำอ่าง (2550, 22 ธันวาคม) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- จินดา ขลิบทอง (2544) “กระบวนการวิจัยทางส่งเสริมการเกษตร” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการวิจัยเพื่อพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 1 หน้า 1-48 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- จิรศักดิ์ รงค์บัณฑิต (2550) “การพัฒนาการบริหารจัดการกลุ่มสมุนไพรตามกระบวนการวิสาหกิจชุมชน บ้านพุไ้เต่า หมู่ที่ 8 ตำบลหลักช้าง กิ่งอำเภอช้างกลาง จังหวัดนครศรีธรรมราช” วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเกษตรศาสตร์

การพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

เจน ยินศิริรัมย์ (2542) “การจัดตั้งเครือข่ายกลุ่มแปรรูปผลผลิตการเกษตรเพื่อการพึ่งตนเอง”

วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการพัฒนาสังคม

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น

เฉลียว ฤกษ์รุจิพิมล (2545) “สังคมและการเปลี่ยนแปลงของสังคม” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการ*

เปลี่ยนแปลงทางสังคมและการบริหารการพัฒนา หน่วยที่ 1 หน้าที่ 1 - 45

นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์

เชียงใหม่นิวส์ (2549) ของดีคนไทย สมุนไพรตำรับยา สารสังเขปออนไลน์

ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550 จาก <http://www.LCMsocant.com>

ณัฐพันธ์ เขจรนันท์ และคณะ (2545) *การบริหารการดำเนินงาน และการผลิต* กรุงเทพมหานคร

เอ็กซ์เปอร์เน็ท

ดิเรก ฤกษ์หรัย (2543) “ทฤษฎีและแนวทางการพัฒนาสังคม” ใน *ประมวลสาระชุดวิชา*

สังคมไทยกับการส่งเสริมการเกษตร หน่วยที่ 6 หน้าที่ 323 -390 นนทบุรี

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์

ถนอมนวล พรหมบุญ (2548) “การศึกษาและพัฒนากิจกรรมผลิตยาสมุนไพรของกลุ่มสมุนไพรบ้าน

พล้ำ อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์” รายงานการวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏ

เพชรบูรณ์

_____ (2549) “การศึกษาและพัฒนากิจกรรมเครื่องสำอางสมุนไพรของกลุ่มบ้าน

เนินพัฒนา อำเภอชนแดน จังหวัดเพชรบูรณ์ รายงานการวิจัย มหาวิทยาลัย

ราชภัฏเพชรบูรณ์

ถาวร จันทร์สิงห์ (2550, 19 ธันวาคม) สมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อม

สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา

อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ถวิล ภัณฑุชาญพิเศษ (2538) “วิเคราะห์ศักยภาพการพึ่งตนเองในชุมชนชนบท” วิทยานิพนธ์

ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการศึกษานอกระบบ บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ถิรพุทธิ คานทอง (2545) การดำเนินงานของกลุ่มฟื้นฟูอาชีพเกษตรกรผู้ชำระหนี้ จังหวัด

ศรีสะเกษ วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)

สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช

ทองคำ พันซ้าย (2551, 24 มกราคม) พ่อค้าส่งสมุนไพร สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์

- บ้านเมืองทอง หมู่ที่ 18 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
 ที่ บุญหมั่น (2551, 4 กุมภาพันธ์) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล
 สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา
 อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- ทิพวรรณ ลิ้มกูด (2545) “การจัดตั้งและการวิเคราะห์กลุ่ม” ใน *ประมวลสาระชุดวิชา
 องค์กรพัฒนาเพื่อส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 9 หน้า 151-210 นนทบุรี
 มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
 ธนพรรณ ธาณี และจินดา ขลิบทอง (2545) “แนวคิดเกี่ยวกับองค์กรพัฒนา” ใน *ประมวลสาระ
 ชุดวิชาขององค์กรพัฒนาเพื่อส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 1 หน้า 1 - 43 นนทบุรี
 นที ขลิบทอง (2545) “กลุ่ม กระบวนการกลุ่ม และพฤติกรรมบุคคล” ใน *ประมวลสาระชุดวิชา
 องค์กรพัฒนาเพื่อส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 8 หน้า 57-150 นนทบุรี
 มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
 นันทวดี สังข์แดง (2542) “กระบวนการเรียนรู้ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอาชีพ” วิทยานิพนธ์
 ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการศึกษานอกระบบ บัณฑิตวิทยาลัย
 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- น้อย เพชรจันทร์ (2551, 2 กุมภาพันธ์) เกษตรกรขายสมุนไพร
 สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ ตลาดรังสิต จังหวัดปทุมธานี
- บำเพ็ญ เขียวหวาน (2545) “องค์กรประชาชนกับการพัฒนาชนบท” ใน *ประมวลสาระชุดวิชา
 องค์กรพัฒนาเพื่อส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 6 หน้า 317-412 นนทบุรี
 มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- _____ (2544) “การวิจัยชุมชน” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการวิจัยเพื่อการพัฒนาการ
 ส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 6 หน้า 1-131 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัย
 ธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- เบญจมาศ อยู่ประเสริฐ และธิดารัตน์ คิยะงามร (2545) “การบริหารงานกลุ่ม” ใน *ประมวล
 สาระชุดวิชาขององค์กรพัฒนาเพื่อส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 10 หน้า 211-261
 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและ
 สหกรณ์
- บรรจง วงศ์วังจันทร์ (2550, 25 ธันวาคม) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล
 สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา
 อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

- บุญเส็ง พันซ้าย (2551, 30 มกราคม) พ่อค้าส่งสมุนไพร สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์
บ้านโนนยาง หมู่ที่ 3 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2543) *กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา*
กรุงเทพมหานคร สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
- ปัญญา หิรัญรัมย์ (2543) “การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่มีผลต่อการส่งเสริมการเกษตร” ใน
ประมวลสาระชุดวิชาสังคมไทยกับการส่งเสริมการเกษตร หน้าที่ 13
หน้า 129 - 160 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริม
การเกษตรและสหกรณ์
- ประทุม อยู่วงศ์อ้น (2550, 15 ธันวาคม) เกษตรกรขายสมุนไพร
สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- พจน์ ชุมศรี และพรชุลี นิลวิเศษ (2538) “สถาบันของเกษตรกรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม
การเกษตร” ใน *ชุดวิชาความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งเสริมการเกษตร* หน้าที่ 11
หน้า 131 - 178 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริม
การเกษตรและสหกรณ์
- พรชุลี นิลวิเศษ (2543) “องค์กรเกษตรกรและพลังกลุ่ม” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาสังคมไทยกับ*
การส่งเสริมการเกษตร หน้าที่ 5 หน้า 283 - 321 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- พัทธา สายหู (2543) “แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการ*
บริหารการส่งเสริมการเกษตร หน้าที่ 7 หน้า 259 - 313 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- พิมาน วงศ์อภัย (2533) “ปัจจัยที่ส่งเสริมให้องค์กรประชาชนสามารถพึ่งตนเอง : ศึกษากรณี
ศูนย์บริการ Supporting factors of people organization towards selfreliance :
A case study Service Centre Nonsang District, Udonthani province, Thailand”
วิทยานิพนธ์ปริญญาสังคมสงเคราะห์ศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- เพ็ญญา ทรัพย์เจริญ (2547) “เกดซ์วัตดู” ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาเกษตรสุขภาพศาสตร์*
หน้าที่ 9 หน้าที่ 85-177 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
สาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ
- มนทิตรา บุญหมั่น (2551, 1 กุมภาพันธ์) เกษตรกรขายสมุนไพร

สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

วสันต์ ท้าวสูงเนิน (2537) การรักษาสุขภาพด้วยพืช ผัก ผลไม้ นนทบุรี วิ.ที.เอส.บู๊ตเซ็นเตอร์
วิรัตน์ จันทร์สิงห์ (2550, 19 ธันวาคม) ผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อม สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์

บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
ศิริศักดิ์ สุนทรไชย และอนัญญา เหลืองอรุณ (2547) “แนวคิดพื้นฐานของเภสัชพฤกษศาสตร์
และเภสัชกรรมแผนไทย” ในเอกสารการสอนชุดวิชาเภสัชพฤกษศาสตร์
หน่วยที่ 1 หน้าที่ 1-30 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
สาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ

ศิริดี พุทธิพันธ์ (2550) “ การแปรรูปสมุนไพรเพื่อสร้างชุมชนเข้มแข็ง :กรณีศึกษาชุมชนหนองป่า
ครั้ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหา
บัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (2548) กรมวิชาการเร่งวิจัย10 พืช
สมุนไพรเศรษฐกิจ สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://www.thongthinvijai.com>

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย (2547) เวชสำอาง : อิงกระแสผลิตภัณฑ์ธรรมชาติแนวโน้มที่น่าสนใจ
สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://www.positioningmag.com/prnews/prnews>

สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (2549) พัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยเพื่อความปลอดภัยของ
ผู้บริโภค สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://www.bangkokbizweek.com>

สมภพ ประธานธรรักษ์ (2547) “วัตถุดิบสมุนไพร” ใน เอกสารการสอนชุดวิชาเภสัชพฤกษศาสตร์
หน่วยที่ 13 หน้าที่ 305-324 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
สาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ

สมคิด ศรีอยสนธิ์ (2550, 17 ธันวาคม) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล
สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมบูรณ์ บุญหมั่น (2551, 1 กุมภาพันธ์) เกษตรกรขายสมุนไพร
สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

- สมาน เพชรจันทร์ (2550, 25 ธันวาคม) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล
 สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6 ตำบลเมืองเตา
 อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- สภาวิจัยแห่งชาติ (2546) การสัมมนาทางวิชาการเพื่อเสนอผลงานวิจัย เรื่อง โครงการพัฒนา
 อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเพื่อการพึ่งตนเอง สารระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่
 30 ตุลาคม 2550 จาก <http://www.nrct.net>
- สมัย บุญหมั่น (2551, 1 กุมภาพันธ์) เกษตรกรขายสมุนไพร สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์
 บ้านโนนจาน หมู่ที่ 22 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
- สาย ชาลีงาม (2551, 2 กุมภาพันธ์) เกษตรกรขายสมุนไพร สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์
 ตลาดรังสิต จังหวัดปทุมธานี
- ส่งเสริมการเกษตร, กรม (2540 ก) คู่มือการดำเนินงานสถาบันเกษตรกร กรุงเทพมหานคร
 กรมส่งเสริมการเกษตร
- _____ (2541) คู่มือการดำเนินงานกระบวนการกลุ่มและการสร้างกองทุนของเกษตรกร
 กรุงเทพมหานคร กรมส่งเสริมการเกษตร
- _____ (2540 ข) เอกสารการดำเนินงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กรุงเทพมหานคร
 กรมส่งเสริมการเกษตร
- สุขสันต์ มุกดาสนิท (2545) “องค์กรพัฒนากับกระบวนการทัศน์ในการส่งเสริมการเกษตร”
 ในประมวลสาระชุดวิชาองค์การพัฒนาเพื่อส่งเสริมการเกษตร หน้าที่ 2
 หน้า 45 - 90 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชา
 ส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- สิน พันธุ์พินิจ (2543) “การเปลี่ยนแปลงทางสังคมที่มีผลต่อการส่งเสริมการเกษตร” ในประมวล
 สาระชุดวิชาสังคมไทยกับการส่งเสริมการเกษตร หน้าที่ 12 หน้า 77 - 125
 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตร
 และสหกรณ์
- _____ (2550) “การสื่อสารกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมเกษตรกรรม” (Electronic
 Book) ใน ประมวลสาระชุดวิชาการสื่อสารเพื่อการพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร
 หน้าที่ 2 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาส่งเสริม
 การเกษตรและสหกรณ์
- สิริ ฮามสุโพธิ์ (2546) “การพัฒนาศักยภาพการพึ่งตนเองในระดับหมู่บ้าน” วิทยานิพนธ์
 ปริญญาศึกษาศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพัฒนาศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

- สุกัญญา เอ็มอัมธรรม และคนอื่นๆ (2545) “ผลกระทบต่อความมั่นคงและการเปลี่ยนแปลงของครอบครัวอันเนื่องมาจากไปทำงานต่างประเทศของคนงานไทยในจังหวัดขอนแก่น” รายงานการวิจัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- สุขุมาลัย หมั่นเจริญ (2543) “การจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย: มิติหนึ่งของการส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น” วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- สุนันท์ สีสังข์ (2544) “การวิจัยเพื่อถ่ายทอดวิทยาการ” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการวิจัยเพื่อพัฒนาการส่งเสริมการเกษตร* หน่วยที่ 11 หน้า 1 - 74 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
- สุพนธ์ เหลืองอุดม (2547) “การจัดการธุรกิจเครื่องดื่มสมุนไพรผงของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรบ้านทรัพย์สมบูรณ์ตำบลห้วยม่วง อำเภอภูผาม่าน จังหวัดขอนแก่น” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- สุพร เสียนสาย (2545) “การเปลี่ยนแปลงทางสังคม” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและการบริหารการพัฒนา* หน่วยที่ 3 หน้า 81 - 321 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์
- สุวิชัย หวันแก้ว (2545) “ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงของสังคม” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและการบริหารการพัฒนา* หน่วยที่ 2 หน้า 47 - 79 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์
- สันติสุข เทศประสิทธิ์ (2534) “บทบาทองค์กรประชาชนในการพัฒนาเศรษฐกิจชนบท : ศึกษาเฉพาะกรณีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคันทนา” วิทยานิพนธ์ปริญญาสังคมสงเคราะห์ศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- เสรี พงศ์พิศ และคนอื่นๆ (2531) *ทิศทางหมู่บ้านไทย* กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์หมู่บ้าน
- สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (2549) *บรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป การตัดสินใจของผู้บริโภค*
- สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (2538) *การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจในชนบท* กรุงเทพมหานคร สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย
- สำนักงานเกษตรอำเภอพยัคฆภูมิพิสัย (2548) “แผนพัฒนาการเกษตรตำบลเมืองเตา” (เอกสาร)
- เสาร์ คำอินทร์ (2550, 25 ธันวาคม) *ผู้ใหญ่บ้านน้ำอ้อมพัฒนา*
- สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา

อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

เสมียน สดใส (2550, 20 ธันวาคม) เกษตรกรปลูกดาวเรือง สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์
บ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย
จังหวัดมหาสารคาม

หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ (2548) ตลาดสมุนไพร สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30
ตุลาคม 2550 จาก http://www.dmh.go.th/sty_libnews/news

หนังสือพิมพ์ผู้จัดการ (2551) ผลวิจัย “เวชสำอาง” จากสมุนไพรภาพมากพอแข่งขันในตลาดโลก
สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30 ตุลาคม 2550
จาก <http://uconnect.dpu.ac.th/contentsdetail>

หนังสือพิมพ์มติชน (2547) อนาคตสมุนไพรไทย สาระสังเขปออนไลน์ ค้นคืนวันที่ 30
ตุลาคม 2550 จาก <http://news.cedis.or.th>

หนู ม้วนทอง (2551, 13 มกราคม) สมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อม
สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ กลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อม หมู่ที่ 6
ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตา (2550) “สรุปผลการสำรวจข้อมูล งบประมาณ” (เอกสาร)
..... (2549) “บันทึกปริมาณน้ำฝนประจำปี” (เอกสาร)

อดุลย์ ดวงดีทวีรัตน์ (2536) “ผู้นำตามธรรมชาติกับการเปลี่ยนแปลงของชุมชน” วิทยานิพนธ์
ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการศึกษานอกระบบ บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

อนุชาติ พวงสำลี และอรทัย อาจอ่ำ (2541) *การพัฒนาเครื่องชี้วัดคุณภาพชีวิตและสังคมไทย*
กรุงเทพมหานคร สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

อนุวัฒน์ พรหมโคตร (2551, 9 มกราคม) เจ้าพนักงานพัฒนาชุมชน
สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

อนัญญา เหลืองอรุณ (2547) “สมุนไพรในงานสาธารณสุขมูลฐาน” ใน *เอกสารการสอนชุดวิชา*
เภสัชพฤกษศาสตร์ หน่วยที่ 8 หน้าที่ 1-84 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ

อุดมศักดิ์ วงศ์พันธุ์ (2541) “ศักยภาพของชุมชนชนบทในการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจ”
วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการศึกษานอกระบบ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

อภิษฐ์ จิ่งประภา (2548) “การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรทำนา อำเภอโพธาราม จังหวัด
ร้อยเอ็ด” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)
สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

อัจจิมา ยาวไรสงค์ (2551, 4 มกราคม) เจ้าพนักงานสาธารณสุขชุมชน
สัมภาษณ์โดย กอบเดช มะโนรัตน์ สถานีอนามัยบ้านโนนจาน ตำบลเมืองเตา
อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์

(ชุดที่ 1)

ประเด็นคำถามข้อมูลบริบทชุมชนบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิ

พิสัย จังหวัดมหาสารคาม

(เก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิและแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ)

แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ใช้เก็บข้อมูล 14 ตอน ดังนี้

- | | |
|---|--|
| ตอนที่ 1 ประวัติชุมชน | ตอนที่ 2 สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน |
| ตอนที่ 3 ทรัพยากรฯ การจัดการ ระบบกรรมสิทธิ์ | ตอนที่ 4 ประชากร |
| ตอนที่ 5 โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค | ตอนที่ 6 ครอบครัว ความสัมพันธ์ของคนในชุมชน |
| ตอนที่ 7 การศึกษา | ตอนที่ 8 สาธารณสุข |
| ตอนที่ 9 ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ สันทนาการ | ตอนที่ 10 ระบบการปลูกพืชและการใช้แรงงาน |
| ตอนที่ 11 สภาพเศรษฐกิจ | ตอนที่ 12 การเมืองและการปกครองท้องถิ่น |
| ตอนที่ 13 กิจกรรมต่างๆของชุมชน | ตอนที่ 14 การสนับสนุนจากภายนอก |

ผู้ให้ข้อมูล

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 1. (ชื่อ - สกุล)..... | 2. (ชื่อ - สกุล)..... |
| 3. (ชื่อ - สกุล)..... | 4. (ชื่อ - สกุล)..... |
| 5. (ชื่อ - สกุล)..... | 6. (ชื่อ - สกุล)..... |

ตอนที่ 1 ประวัติชุมชน

- 1.1 ประวัติความเป็นมา อายุของชุมชน.....
- 1.2 เหตุผลในการตั้งชุมชน การเริ่มต้น ลักษณะการตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนรูปแบบดั้งเดิม
รูปแบบใหม่ และการขยายตัวของชุมชน.....
- 1.3 การสืบเนื่อง และการเปลี่ยนแปลงเหตุการณ์สำคัญต่างๆที่เกิดขึ้น ทั้งในด้านสังคม
เศรษฐกิจ การเมือง และสิ่งแวดล้อม.....
- 1.4 ประวัติศาสตร์เฉพาะเรื่องอื่นๆ ของชุมชน.....

ตอนที่ 2 สภาพนิเวศวิทยาของชุมชน

- 2.1 สภาพภูมิประเทศ.....
- 2.2 สภาพภูมิอากาศ ปริมาณน้ำฝน อุณหภูมิ ลม และอื่นๆ.....
- 2.3 สภาพทางนิเวศวิทยาอื่นๆ และการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อชุมชน.....
- 2.4 ประวัติศาสตร์เฉพาะเรื่องอื่นๆ ของชุมชน.....

2.5 แผนที่แสดงที่ตั้งชุมชน แสดงเส้นทางคมนาคม ทรัพยากรและสถานที่สำคัญ
ตอนที่ 3 ทรัพยากรธรรมชาติ การจัดการ และระบบกรรมสิทธิ์

3.1 พื้นดิน

- (1) ลักษณะของพื้นดิน และความเปลี่ยนแปลง.....
- (2) การใช้ประโยชน์ และความเหมาะสม.....
- (3) ความเสื่อมโทรม สาเหตุ และผลกระทบ.....
- (4) การถือครองที่ดิน กรรมสิทธิ์ จำนวนพื้นที่ถือครอง.....

3.2 พื้นน้ำ

- (1) แหล่งน้ำ.....
- (2) การจัดการน้ำ ระบบชลประทาน เขื่อนฝาย น้ำใต้ดิน.....
- (3) การใช้ประโยชน์จากแหล่งน้ำ การบริโภค อุปโภค เกษตรกรรม และธุรกิจ
อุตสาหกรรม.....
- (4) ความเปลี่ยนแปลง ความเสื่อมโทรม การสูญเสีย และผลกระทบ.....

3.3 ป่าไม้และป่าชุมชน

- (1) ขอบเขตพื้นที่ ขนาดพื้นที่.....
- (2) ลักษณะของทรัพยากรในป่า.....
- (3) การจัดการป่า และการใช้ประโยชน์ของรัฐ เอกชน และชุมชน รูปแบบการ
จัดการวิธีการจัดการ การใช้ประโยชน์ด้านต่างๆ.....
- (4) ทรัพยากรอื่นๆ
 - (4.1) ขอบเขตพื้นที่.....
 - (4.2) ลักษณะของทรัพยากร.....
 - (4.3) การจัดการ การใช้ประโยชน์ รูปแบบ และวิธีการจัดการ
ทรัพยากรต่างๆ.....

ตอนที่ 4 ประชากร

- 4.1 จำนวนครัวเรือน จำนวนประชากร เพศ อายุ.....
- 4.2 การเปลี่ยนแปลงของประชากร เช่น การเกิด การตาย และการย้ายถิ่น.....
- 4.3 ประเภทกลุ่มชาติพันธุ์ ที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านวัฒนธรรมของชาติพันธุ์นั้นๆ.....

ตอนที่ 5 โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค

- 5.1 การติดต่อสื่อสาร การคมนาคม ภายในและภายนอกชุมชน.....
- 5.2 ไฟฟ้าในชุมชน และการเปลี่ยนแปลงที่มีต่อชุมชน.....

5.3	ประปาในหมู่บ้าน และการเปลี่ยนแปลงที่มีต่อชุมชน.....
5.4	โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ในชุมชน.....
ตอนที่ 6	ครอบครัวและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน
6.1	ลักษณะครอบครัว ครอบครัวเดี่ยว ครอบครัวขยาย.....
6.2	การตัดสินใจในและการจัดการครอบครัว.....
6.3	การเลือกคู่ครอง การแต่งงาน และการแบ่งมรดก.....
6.4	ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในครอบครัว ซึ่งอยู่ที่อื่น.....
6.5	ระบบเครือญาติ.....
6.6	ระบบอุปถัมภ์ และระบบกลุ่มช่วยเหลือกันในชุมชน.....
6.7	การจัดความสัมพันธ์ การจัดการกลุ่ม และผลการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน.....
ตอนที่ 7	การศึกษา
7.1	การศึกษาในระบบ
(1)	ประเภทโรงเรียน.....
(2)	ระดับการศึกษาของคนในชุมชน.....
(3)	แหล่งการศึกษาในระบบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในชุมชน.....
7.2	การศึกษานอกระบบ
(1)	การให้ศึกษานอกโรงเรียน การฝึกอบรม ศึกษานานาชาติ.....
(2)	เครือข่ายการเรียนรู้ของชุมชน.....
(3)	สถาบันทางสังคมอื่นๆ เช่น วัด ครอบครัว การสื่อสารกับบทบาทต่อชุมชน ด้านการศึกษา และภูมิปัญญาท้องถิ่น ผู้ชำนาญการในท้องถิ่น.....
ตอนที่ 8	สาธารณสุข
8.1	โรคที่ชาวบ้านเป็นกันมาก และวิธีการรักษา ทั้งการรักษาแพทย์แผนปัจจุบัน และ แผนพื้นบ้าน รวมถึงการตัดสินใจในการรักษาโรคของชาวบ้าน.....
8.2	บริการสาธารณสุขในชุมชน ระบบประกันสุขภาพ สวัสดิการสุขภาพของชุมชน.....
8.3	สถานีอนามัย บทบาทของ อสม. แพทย์แผนไทย.....
8.4	ภาวะโภชนาการของเด็ก อนามัยแม่และเด็ก ด้านต่างๆ.....
8.5	สุขภาพิบาล.....
8.6	สุขภาพจิต สาเหตุ และผลกระทบ.....

ตอนที่ 9. ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ และสันตนาการ

- 9.1 วัด โบสถ์ ในชุมชน ความเป็นมา จำนวนนักบวช.....
- 9.2 บทบาทของ วัด โบสถ์ ในด้านพิธีกรรม ความเชื่อ และการพัฒนาชุมชน.....
- 9.3 วัฒนธรรม ประเพณี และสันตนาการพื้นบ้านที่ดำรงรักษาไว้ หรืออนุรักษ์ฟื้นฟู
ขึ้นมาใหม่ และผลกระทบต่อชุมชน.....
- 9.4 วัฒนธรรม ประเพณี และสันตนาการพื้นบ้านที่เปลี่ยนแปลงไป หรือขาดการสืบทอด
และผลกระทบต่อชุมชน.....
- 9.5 อิทธิพลของระบบสื่อสารมวลชน และผลกระทบต่อชุมชน.....
- 9.6 ความเชื่อ ความเคารพนับถือ และอิทธิพลต่อชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้าน
และชุมชน.....

ตอนที่ 10. ระบบการปลูกพืชและการใช้แรงงาน

- 10.1 พืชหลัก พืชรองในชุมชน ประวัติการปลูก พื้นที่ปลูก วิธีการปลูก การบำรุงรักษา
การใช้เทคโนโลยีอื่นๆ ปัญหาด้านการปลูกพืช ผลผลิตที่ได้รับ การกระจายผลผลิต และการตลาด
.....
- 10.2 ปศุสัตว์ และประมง ชนิด จำนวน เหตุผลของการดำเนินการ การใช้เทคโนโลยีใน
การดูแลรักษา ปัญหาด้านการดำเนินการ การกระจายผลผลิต และการตลาด.....
-
- 10.3 ระบบการปลูกพืช ปฏิทินการปลูกพืช และการใช้แรงงาน ปฏิทินการเลี้ยงสัตว์
และระบบการใช้แรงงาน.....

ตอนที่ 11 สภาพเศรษฐกิจ

- 11.1 การประกอบอาชีพหลัก อาชีพรอง อาชีพภาคการเกษตร นอกภาคการเกษตร
การทำอุตสาหกรรม หัตถกรรมในชุมชน.....
- 11.2 การผลิต การลงทุน การใช้แรงงาน และการใช้เทคโนโลยีต่างๆ.....
- 11.3 ปัจจัยการผลิต ที่ผลิตเอง นำเข้าจากภายนอกชุมชน ราคา และการจัดการ.....
- 11.4 ชนชั้นในชุมชน ความสัมพันธ์ทางการผลิตระหว่างชนชั้นต่างๆ การครอบครอง
ปัจจัยการผลิตของชนชั้นต่างๆ ในชุมชน.....
- 11.5 การจัดการผลผลิต ผลิตภัณฑ์ ลักษณะ รูปแบบ ขนาด ราคา การจัดส่งผลผลิต
และผลิตภัณฑ์.....
- 11.6 ตลาด วิธีการตลาด สำหรับผลผลิต ทั้งในและนอกชุมชน รวมถึงการเปลี่ยนแปลง
ของตลาด.....

- 11.7 ผลตอบแทนที่ชาวบ้านได้รับ เช่น รายได้ ภาวะหนี้สิน การกู้ยืมเงิน
แหล่งกู้ยืมเงิน เป็นต้น.....
- 11.8 จำนวนร้านค้าในชุมชน และชนิดสินค้า จำนวนพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน และ
บทบาทความสัมพันธ์ ทางเศรษฐกิจในชุมชน.....
- 11.9 ระบบการแลกเปลี่ยนสิ่งของภายในชุมชน และนอกชุมชน.....
- 11.10 รูปแบบการใช้แรงงานในครอบครัว ในชุมชน แรงงานภายนอก และการ
แลกเปลี่ยนแรงงานการลงแขก.....
- 11.11 ปัญหาด้านการทำมาหากิน.....
- 11.12 สภาพความยากจนของคนในชุมชน ความคิดเห็นของชาวบ้านต่อสภาพเศรษฐกิจ
และข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา.....
- 11.13 กลุ่มออมทรัพย์ธนาคารข้าว ธนาคารโค - กระบือ และกองทุน เศรษฐกิจอื่นๆ
และบทบาทในทางเศรษฐกิจต่อชุมชน.....

ตอนที่ 12 การเมืองและการปกครองท้องถิ่น

- 12.1 ลักษณะการปกครองในชุมชน.....
- 12.2 ผู้นำในชุมชนที่เป็นทางการ ไม่เป็นทางการ และบทบาทต่อชุมชน.....
- 12.3 องค์กร กลุ่ม และเครือข่ายที่เป็นทางการ ไม่เป็นทางการ บทบาทต่อชุมชน
และปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงาน.....
- 12.4 การมีส่วนร่วมของชาวบ้านในด้านการคิด ตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ของชุมชน.....
- 12.5 อำนาจ อิทธิพลอื่นๆ ในชุมชน.....
- 12.6 ระเบียบ ข้อปฏิบัติ กฎเกณฑ์ ของชุมชน.....
- 12.7 ความขัดแย้ง การจัดการความขัดแย้ง ความคิด บทลงโทษ และการปรับเปลี่ยน
แต่ละยุคสมัย.....

ตอนที่ 13 กิจกรรมต่างๆของชุมชน

- 13.1 กิจกรรมที่ผ่านมาของชุมชน.....
- 13.2 ผู้ร่วมกิจกรรม.....
- 13.3 ทรัพยากรที่ใช้.....
- 13.4 ผลของการดำเนินกิจกรรม.....
- 13.5 ผลกระทบของกิจกรรมต่อชุมชน.....
- 13.6 ความคิดเห็นของสมาชิกชุมชนต่อกิจกรรมที่ผ่านมา.....

ตอนที่ 14 การสนับสนุนจากภายนอก

- 14.1 องค์กรภายนอก ความสัมพันธ์ต่อหน่วยการผลิตและชุมชน.....
- 14.2 รูปแบบการสนับสนุน การให้บริการ และความต่อเนื่อง.....
- 14.3 ผลกระทบของโครงการ การดำเนินงานขององค์กรภายนอก ทั้งภาครัฐและเอกชน
ที่มีต่อชุมชนในระดับครัวเรือน กลุ่ม และชุมชนโดยรวม.....

ชุดที่ 2

แบบสัมภาษณ์ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

คำชี้แจง

1. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะทราบข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม
สมุนไพรมาน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยุหะภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

2. คำตอบในแบบสัมภาษณ์นี้จะนำไปใช้เพื่อการวิจัยเท่านั้น ซึ่งจะไม่กระทบต่อ
สวัสดิภาพของผู้ให้ข้อมูลแต่อย่างใด

3. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ใช้เก็บข้อมูล 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคมของผู้นำและสมาชิก

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของผู้นำและสมาชิก

ตอนที่ 3 การประเมินคุณภาพของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

ผู้สัมภาษณ์อ่านคำถามให้ผู้ตอบฟังแล้วผู้สัมภาษณ์ทำเครื่องหมาย ลงในช่อง []
หน้าข้อความที่ต้องการและเติมข้อความในช่องว่างที่กำหนดให้จนได้ใจความที่สมบูรณ์ทุกข้อ
คำถาม

ผู้ให้สัมภาษณ์ ชื่อ - สกุล
บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบลเมืองเตา อำเภอพยุหะภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ตอนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคม

1. เพศ 1.1 ชาย 1.2 หญิง

2. อายุ.....ปี

3. สถานภาพสมรส 3.1 โสด 3.2 สมรส 3.3 หย่าร้าง, หม้าย

4. ระดับการศึกษา

4.1 ไม่ได้เรียนหนังสือ 4.2 ป.4 4.3 ป.6

4.3 ม.3 4.4 ม.6, ปวช. 4.5 อนุปริญญา, ปวส.

4.6 ปริญญาตรี 4.7 อื่น ระบุ.....

5. ความสามารถในการอ่านเขียน

5.1 อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ 5.2 อ่านออกเขียนไม่ได้ 5.3 อ่านออกเขียนได้

6. ภูมิฐานะเดิม

6.1 ตั้งรกรากมาตั้งแต่บรรพบุรุษ 6.2 ย้ายมาจากที่อื่น

7. สมาชิกในครอบครัว.....คน

8. ตำแหน่งในกลุ่ม

8.1 ผู้นำกลุ่ม 8.2 สมาชิกกลุ่ม

9. ระยะเวลาในการเป็นกรรมการหรือสมาชิกกลุ่ม.....ปี

10. ตำแหน่งทางการปกครอง

10.1 ไม่มีตำแหน่ง 10.2 ผู้ใหญ่บ้าน 10.3 ผู้ช่วยฯ

10.4 ส.อบต. 10.5 อื่นๆ

11. การเป็นกรรมการ / สมาชิกของกลุ่ม/องค์กรอื่นๆ

11.1 กองทุนหมู่บ้าน 11.2 ร้านค้าชุมชน

11.3 กลุ่มออมทรัพย์ 11.4 กลุ่มอาชีพอื่นๆ

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ

2.1 อาชีพ

1) อาชีพหลัก (ตอบได้เพียงข้อเดียว)

ทำนา ทำไร่ ระบุ.....

เลี้ยงสัตว์ ระบุ..... ทำสวน ระบุ.....

ค้าขาย ระบุ..... รับจ้าง ระบุ.....

อื่นๆ ระบุ.....

2) อาชีพรอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ทำนา ทำไร่ ระบุ.....

เลี้ยงสัตว์ ระบุ..... ทำสวน ระบุ.....

ค้าขาย ระบุ..... รับจ้าง ระบุ.....

อื่นๆ ระบุ.....

2.2 รายได้ปี พ.ศ. 2550

1) รายได้จากภาคการเกษตร

1.1) ทำนา.....บาท/ปี 1.2) ทำไร่.....บาท/ปี

1.3) เลี้ยงสัตว์.....บาท/ปี 1.4) ทำสวน.....บาท/ปี

1.5) เกษตรกรรมอื่นๆ.....บาท/ปี

2) รายได้นอกภาคการเกษตร

- 2.1) เงินเดือนประจำ (บำนาญ).....บาท
- 2.2) ค่าจ้างชั่วคราว/ค่าแรงงาน.....บาท
- 2.3) ค่าขาย.....บาท
- 2.4) ค่าเช่าต่างๆ.....บาท
- 2.5) อื่นๆ.....บาท

2.3 รายจ่ายของครัวเรือนในปี พ.ศ. 2550 (ตลอดทั้งปี)

- 1) ค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพเกษตร.....บาท
- 2) ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน.....บาท
- 3) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ.....บาท

2.4 หนี้สินทั้งหมด.....บาท

2.5 พื้นที่ถือครองทางการเกษตร

- 1) มีเอกสารสิทธิ์.....ไร่
- 2) ไม่มีเอกสารสิทธิ์.....ไร่
- 3) พื้นที่ให้ผู้อื่นเช่า.....ไร่
- 4) พื้นที่เช่าผู้อื่น.....ไร่

2.6 แรงงานในครอบครัว.....คน

ตอนที่ 3 การประเมินคุณภาพของผู้นำ/สมาชิกกลุ่ม การบริหาร การสื่อสาร และปัจจัยแวดล้อม

3.1 ด้านผู้นำหรือกรรมการ

รายการ	ระดับ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
1. ความตั้งใจจริงของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม				
2. ความเข้มแข็งมีประสิทธิภาพของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม				
3. ความซื่อสัตย์ของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม				
4. การยอมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิกของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม				
5. ความสามารถให้ข้อมูลข่าวสารของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม				
6. ความสามารถในการเป็นที่ปรึกษาแก่สมาชิกของผู้นำหรือกรรมการกลุ่ม				
7. ความสามารถในการจูงใจผู้อื่นและการกระตุ้นการทำงานของทีม				

3.2 ด้านสมาชิก

รายการ	ระดับ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
1. มีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร				
2. มีความเข้าใจในวัตถุประสงค์ขององค์กรร่วมกัน				
3. มีส่วนร่วมในกิจกรรมและการดำเนินงานด้านต่างๆ ขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ				
4. ความเชื่อมั่นในอุดมการณ์ของกลุ่ม				
5. ความซื่อตรง จริงใจต่อกัน				
6. ความสามัคคีเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน				
7. ยอมรับความสามารถของกันและกัน				
8. พร้อมที่จะช่วยเหลือกันเมื่อจำเป็น				
9. การยอมรับและปฏิบัติตามกฎระเบียบบคกการร่วมกัน				
10. การมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการประชุม				
11. ระดับการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ				

3.2 ด้านสมาชิก (ต่อ)

รายการ	ระดับ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
12. จำนวนสมาชิกที่รู้หน้าที่และทำงานด้วยความรับผิดชอบ				
13. ความสามัคคีพร้อมเพรียงในการทำกิจกรรมร่วมกัน				

3.3 ด้านการบริหารจัดการองค์กร

รายการ	ระดับ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
1. ความรวดเร็วในการดำเนินงาน/กิจกรรม				
2. ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการดำเนินงาน				
3. วัฒนธรรมองค์กร (ความเชื่อ ค่านิยม บรรทัดฐาน ระบบการตัดสินใจขององค์กร) มีผลต่อพฤติกรรมของสมาชิก				
4. ผลตอบแทนที่สมาชิกได้รับจากกลุ่ม (ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม หรือจิตวิทยา) มีผลทำให้สมาชิกมีกำลังใจที่จะพัฒนากลุ่ม องค์กรร่วมกันต่อไป				
5. มีกระบวนการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ ทางเลือกการแก้ไข ปัญหาและการกำหนดวิธีการแก้ไขปัญหาย่างชัดเจน				
6. มีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร เพื่อให้ทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมในการสรุปรายงาน สรุปรบทเรียน และนำไปเป็นข้อมูลพัฒนาองค์กรต่อไป				

3.4 ด้านการสื่อสารภายในองค์กร

รายการ	ระดับ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
1. ความถี่ของการสื่อสารแบบสองทางภายในกลุ่ม				
2. การสื่อสารแบบเป็นทางการ				
3. การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ				
4. การสื่อสารระหว่างผู้นำและสมาชิกช่วยให้เกิดการรับรู้ เข้าใจและร่วมมือกันมากขึ้น				

3.5 ด้านปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานขององค์กร

รายการ	ระดับ			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี
1. เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนามีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่ม				
2. องค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานขององค์กรอย่างจริงจัง ต่อเนื่องตามความเหมาะสมที่สอดคล้องกับความจำเป็น ของกลุ่ม				
3. ความเหมาะสมความเพียงพอ 3.1 สินเชื่อ 3.2 งบประมาณ 3.3 ทุนสนับสนุน				
4. กิจกรรมและการขยายผลขององค์กรสู่ภายนอก 4.1 ในชุมชน 4.2 นอกชุมชน				
5. ได้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันต่อเหตุการณ์และสอดคล้อง กับความต้องการของกลุ่ม/องค์กร				
6. วิทยาการแผนใหม่รวมถึงเทคโนโลยีหรือวิทยาการที่เหมาะสม มีผลต่อความสำเร็จในกิจกรรมขององค์กร				
7. องค์กรเครือข่ายต่างๆที่มีส่วนเสริมหนุนให้องค์กรมีความเข้ม แข็งและผลักดันดำเนินกิจกรรมองค์กรให้บังเกิดผลสำเร็จ 7.1 องค์กรเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกัน 7.2 องค์กรเครือข่ายต่างกิจกรรม				
8. ชาวบ้านทั่วไปที่ไม่เข้าร่วมองค์กรที่เฝ้าดู ติดตาม วิพากษ์ วิจารณ์ และพร้อมที่จะเข้าร่วมและไม่เข้าร่วมงานกับองค์กร				
9. ความสามารถในการต่อรองระหว่างองค์กรกับภายนอก ในเรื่องความเป็นธรรมผลประโยชน์และการสนับสนุน 9.1 หน่วยงานของรัฐ 9.2 องค์กรเอกชน 9.3 นายทุนภายนอก 9.4 อื่นๆ ระบุ.....				

(ชุดที่ 3)

แบบสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม (FOCUS GROUP)

คำชี้แจง

1. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะทราบข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
2. คำตอบในแบบสัมภาษณ์นี้จะนำไปใช้เพื่อการวิจัยเท่านั้น ซึ่งจะไม่กระทบต่อสวัสดิภาพของผู้ให้ข้อมูลแต่อย่างใด

3. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ใช้เก็บข้อมูล 16 ตอน ดังนี้

- | | |
|---|---|
| ตอนที่ 1 ประวัติกลุ่ม/องค์กร | ตอนที่ 2 กิจกรรมของกลุ่ม |
| ตอนที่ 3 ผลผลิตของกลุ่ม | ตอนที่ 4 บทบาทหน้าที่ของกลุ่ม |
| ตอนที่ 5 ผลตอบแทนที่ได้รับ | ตอนที่ 6 การยอมรับจากภายนอก |
| ตอนที่ 7 กิจกรรมและการขยายผล | ตอนที่ 8 การกำหนดวัตถุประสงค์ |
| ตอนที่ 9 การกำหนดกฎระเบียบ | ตอนที่ 10 การกำหนดบทบาทหน้าที่ |
| ตอนที่ 11 การวางแผนกิจกรรม | ตอนที่ 12 การดำเนินงานตามแผน |
| ตอนที่ 13 การพัฒนาผู้นำและสมาชิก | ตอนที่ 14 การประเมินผล |
| ตอนที่ 15 การพึ่งตนเองของกลุ่ม/ครอบครัว | ตอนที่ 16 การเปลี่ยนแปลงที่มีผลจากการดำเนินงานกลุ่ม |

ตอนที่ 1 ประวัติกลุ่ม/องค์กร.....

ตอนที่ 2 กิจกรรมของกลุ่ม

2.1 กิจกรรมหลักของกลุ่ม/องค์กรมีอะไรบ้าง.....

2.2 กลุ่มมีการส่งเสริมกิจกรรมส่วนบุคคลให้แก่สมาชิกหรือไม่

[] ไม่มี [] มี (ระบุกิจกรรม).....

2.3 กลุ่มมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับกิจกรรม/การดำเนินงานผลิตภัณฑ์/ความต้องการ/อื่นๆของกลุ่มหรือไม่

[] ไม่มี [] มี (ระบุกิจกรรม).....

2.4 กิจกรรมอื่นๆของกลุ่ม.....

ตอนที่ 3 ผลผลิตของกลุ่ม

3.1 ผลผลิต ผลงานที่เป็นรูปธรรมมีอะไรบ้าง (เช่น ผลิตภัณฑ์ สินค้า)

.....

3.2 ผลผลิต ผลงานที่เป็นนามธรรม (เช่น องค์ความรู้ การบริการ)

.....

ตอนที่ 4 บทบาทหน้าที่ของกลุ่ม

4.1 กลุ่มมีบทบาทต่อสมาชิกอะไรบ้าง (นอกเหนือจากกิจกรรมกลุ่ม).....

4.2 กลุ่มมีบทบาทต่อชุมชน / สังคมหรือไม่

[] ไม่มี [] มี (ระบุบทบาท/หน้าที่/กิจกรรม).....

4.3 กลุ่มมีบทบาทต่อองค์กรอื่นๆในชุมชนหรือไม่

[] ไม่มี [] มี (ระบุองค์กรและบทบาทที่มีต่อองค์กรนั้นๆ).....

4.4 กลุ่มมีบทบาทต่อองค์กรอื่นๆนอกชุมชนหรือไม่

[] ไม่มี [] มี (ระบุองค์กรและบทบาทที่มีต่อองค์กรนั้นๆ).....

4.5 กลุ่มมีบทบาทการพัฒนาประชาธิปไตยหรือไม่

[] ไม่มี [] มี (ระบุบทบาท).....

4.6 บทบาทอื่นๆของกลุ่ม.....

ตอนที่ 5 ผลตอบแทนที่กรรมการและสมาชิกได้รับ

1) ด้านเศรษฐกิจ

1.1) รายได้ที่กรรมการและสมาชิกได้รับเป็นอย่างไร.....

1.2) ภาระหนี้สินของกรรมการและสมาชิกได้รับเป็นอย่างไร.....

1.3) การกู้ยืมของกรรมการและสมาชิก.....

1.4) กรรมการและสมาชิกมีความมั่นคงในอาชีพหรือไม่/อย่างไร.....

1.4) อื่นๆ.....

2) ด้านสังคมและจิตวิทยา

2.1) การจัดการความสัมพันธ์.....

2.2) การจัดการกลุ่ม.....

2.3) ผลการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน.....

2.4) เกียรติยศ/ชื่อเสียง.....

2.5) อื่นๆ.....

ตอนที่ 6 การยอมรับจากภายนอก

6.1 กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากภายนอกอย่างไรบ้าง (นอกเหนือจากงบประมาณ)

.....

6.2 รางวัลต่างๆที่กลุ่มเคยได้รับ.....

6.3 มีผู้คนมาเยี่ยมชม คูงาน เป็นแหล่งศึกษา เรียนรู้ให้กับผู้สนใจภายนอกหรือไม่
อย่างไร.....

ตอนที่ 7 กิจกรรมและการขยายผลของกลุ่ม/องค์กรสู่ภายนอก (การแพร่กระจาย)

1) กิจกรรมที่ขยายผลไปสู่คนในชุมชน (กิจกรรม / ชุมชนที่เกี่ยวข้อง)

.....

2) กิจกรรมและการขยายผลไปสู่กลุ่ม/องค์กรใดบ้าง (ในชุมชน)

.....

3) กิจกรรมและการขยายผลไปสู่กลุ่ม/องค์กรใดบ้าง (นอกชุมชน)

.....

4) กิจกรรมและการขยายผลไปสู่ชุมชนใดบ้าง (ภายนอก)

.....
ตอนที่ 8 การกำหนดวัตถุประสงค์

8.1 การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม.....

8.2 วัตถุประสงค์ของกลุ่ม.....

8.3 การดำเนินการตามวัตถุประสงค์.....

ตอนที่ 9 การกำหนดกฎระเบียบ

9.1 การกำหนดข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบ

1) มีการระบุว่าสิ่งใดถูกสิ่งใดผิด ไม่ถูกต้องภายในองค์กรหรือไม่

ไม่มี มี ระบุ.....

2) มีการเกี่ยวข้องกับความต้องการยุติธรรมและความรับผิดชอบต่อ ชุมชนและสังคม โดยตรงหรือไม่

ไม่มี มี ระบุ.....

3) อื่นๆ.....

9.2 ข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบที่เป็นข้อห้ามของกลุ่ม

1).....

2).....

3).....

9.3 ข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม

1).....

2).....

3).....

9.4 การบังคับใช้หรือการปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมหรือกฎระเบียบของกลุ่ม.....

ตอนที่ 10 การกำหนดบทบาทหน้าที่

10.1 การกำหนดบทบาทหน้าที่

1) มีการแสวงหากรรมการกลุ่มอย่างไรบ้าง.....

2) การแสวงหากรรมการเหมาะสมหรือไม่

เหมาะสม (ระบุเหตุผล)..... ไม่เหมาะสม (ระบุเหตุผล).....

3) การแสวงหากรรมการทุกฝ่ายมีส่วนร่วมหรือไม่

มี ไม่มี ระบุเหตุผล.....

4) การแสวงหากรรมการสอดคล้องกับสถานการณ์หรือไม่

สอดคล้อง (ระบุเหตุผล)..... ไม่สอดคล้อง (ระบุเหตุผล).....

5) มีการรับสมัครใหม่หรือไม่

มี ไม่มี (ระบุเหตุผล)

6) การรับสมาชิกเหมาะสมหรือไม่

เหมาะสม (ระบุเหตุผล)..... ไม่เหมาะสม (ระบุเหตุผล).....

7) การรับสมาชิกทุกฝ่ายมีส่วนร่วมหรือไม่

มี ไม่มี ระบุเหตุผล.....

8) การรับสมาชิกมีความสอดคล้องกับสถานการณ์หรือไม่

สอดคล้อง (ระบุเหตุผล)..... ไม่สอดคล้อง (ระบุเหตุผล).....

9) การจัดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่การบริหารเหมาะสมหรือไม่

เหมาะสม (ระบุเหตุผล)..... ไม่เหมาะสม (ระบุเหตุผล).....

10) การจัดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่การบริหารสอดคล้องกับสถานการณ์หรือไม่

สอดคล้อง (ระบุเหตุผล)..... ไม่สอดคล้อง (ระบุเหตุผล).....

10.2 บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม

1) บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่ม.....

2) บทบาทหน้าที่ของสมาชิกกลุ่ม.....

10.3 โครงสร้างของกลุ่ม.....

ตอนที่ 11 การวางแผนกิจกรรม

11.1 การวางแผนกิจกรรม.....

11.2 แผนกิจกรรมของกลุ่ม.....

ตอนที่ 12 การดำเนินงานตามแผน

12.1 การดำเนินธุรกิจตามแผนกิจกรรม.....

12.2 การจัดสรรกำไรจากการดำเนินธุรกิจ.....

12.3 การทำบัญชี.....

12.4 การประชุม

1) มีจำนวนครั้งหรือความถี่ในการประชุมกลุ่ม.....ครั้ง/เดือน/ปี

จำนวนผู้นำและสมาชิกที่เข้าร่วมประชุมแต่ละครั้ง.....คน

2) รูปแบบการประชุม

การจัดประชุมชี้แจงแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และหาข้อสรุปร่วมกัน

การประชุมแกนนำการกระจายข้อมูลในกลุ่มย่อย

อื่นๆ ระบุ.....

3) อำนาจการตัดสินใจมาจากเสียงส่วนใหญ่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ระบุเหตุผล.....

12.5 การให้ความรู้

1).....

2).....

12.6 การประสานงานและการสื่อสารภายในกลุ่ม

- 1) มีการประสานงานภายในกลุ่มอย่างไรบ้าง (เหมาะสม ทุกฝ่ายมีส่วนร่วม สอดคล้องกับสถานการณ์หรือไม่ พร้อมระบุเหตุผล).....
- 2) รูปแบบของการสื่อสารระหว่างสมาชิกกับผู้นำกลุ่มเป็นอย่างไร.....
- 3) สื่อที่ใช้ในการสื่อสารมีอะไรบ้าง/ใช้ในกรณีใด.....

12.7 การแก้ปัญหา

- 1).....
- 2).....

12.8 เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาที่มีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่ม.....

12.9 มีองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานขององค์กรอย่างจริงจังต่อเนื่องมีความยืดหยุ่นในด้านเวลา งบประมาณสูง และเป็นไปตามความเหมาะสมที่สอดคล้องกับความจำเป็นของกลุ่มหรือไม่

- ไม่มี
- มี ถ้ามีได้แก่องค์กรใดบ้าง/จำนวนเท่าใด/ใช้ในกิจกรรมใด
-

12.10 ปัจจัยด้านสินเชื่อ งบประมาณ ทุนสนับสนุน มีความเหมาะสม เพียงพอหรือไม่

- 1) ปัจจัยที่เพียงพอและเหมาะสม.....
- 2) ปัจจัยที่ไม่เพียงพอและไม่เหมาะสม (ยังขาดปัจจัยที่ต้องดำเนินการด้านใดบ้าง/ระบุเหตุผล).....

12.11 การดำเนินงานของกลุ่ม/องค์กร ได้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันต่อเหตุการณ์และ

สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่ม/องค์กรหรือไม่

- ไม่ได้รับข่าวสาร (ระบุเหตุผลที่ไม่ได้รับ)
-
- ได้รับข่าวสาร (ระบุแหล่งที่มา/ลักษณะเนื้อหาข่าวสาร/ประเภทของสื่อ)
-

12.12 วิทยาการแผนใหม่รวมถึงเทคโนโลยีหรือวิทยาการที่เหมาะสมมีผลต่อความสำเร็จในกิจกรรม ขององค์กรหรือไม่

- ไม่มีผล (ระบุเหตุผล).....
- มีผล (ระบุเทคโนโลยีหรือวิทยาการและกิจกรรมที่สำเร็จ).....

12.13 องค์กรเครือข่ายต่างๆ ทั้งเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันและเครือข่ายต่างกิจกรรม

- 1) มีองค์กรเครือข่ายที่มีกิจกรรมเดียวกันหรือไม่ ที่มีส่วนเสริมหนุนให้องค์กรมีความเข้มแข็ง และผลักดันดำเนินกิจกรรมองค์กรให้บังเกิดผลสำเร็จ
- ไม่มี (ระบุเหตุผล).....
- มี (ระบุองค์กรเครือข่ายและกิจกรรม).....
- 2) มีองค์กรเครือข่ายต่างกิจกรรมที่มีส่วนเสริมหนุนให้องค์กรมีความเข้มแข็งและผลักดัน

ดำเนินกิจกรรมองค์กรให้บังเกิดผลสำเร็จหรือไม่

[] ไม่มี (ระบุเหตุผล).....

[] มี (ระบุองค์กรเครือข่ายและกิจกรรม).....

ตอนที่ 13 การพัฒนาผู้นำและสมาชิก

1) การส่งเสริมบรรยากาศและกระบวนการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มหรือไม่

[] ไม่มี [] มี ระบุ.....

2) การพัฒนาศักยภาพของผู้นำและสมาชิกองค์กร

2.1) มีการจัดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันหรือไม่

[] ไม่มี [] มี ระบุ.....

2.2) มีการจัดฝึกอบรม ฝึกงานให้แก่สมาชิกและผู้นำหรือไม่

[] ไม่มี [] มี ระบุ.....

ตอนที่ 14 การประเมินผล

14.1 การประเมินผลก่อนการดำเนินงาน.....

14.2 การประเมินผลระหว่างการดำเนินงาน.....

14.3 การประเมินผลหลังการดำเนินงาน.....

ตอนที่ 15 การพึ่งตนเองของกลุ่มและครอบครัว

15.1 การพึ่งตนเองในระดับกลุ่ม (TERMS)

ก. การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยีของกลุ่ม (T)

1) เทคโนโลยีทางวัตถุที่กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ (เช่น เครื่องมือ เครื่องจักรกล)

1.1) เทคโนโลยีสมัยใหม่ (เช่น เครื่องมือ เครื่องจักรกล)

ประเภท/ชนิดเทคโนโลยีที่ใช้.....

กิจกรรมที่ใช้.....

ปริมาณ และคุณภาพเป็นอย่างไร.....

รู้จักใช้อย่างมีประสิทธิภาพ และบำรุงรักษาให้คงสภาพอยู่ดีเสมอหรือไม่/อย่างไร

.....

เป็นสิ่งที่เรียบง่าย ราคาถูกหรือไม่/อย่างไร.....

วัสดุสามารถหาได้จากภายในท้องถิ่นหรือไม่/อย่างไร.....

สามารถนำขึ้นมาใช้ได้เองอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่/อย่างไร.....

สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....

กลุ่มหาวิธีการของตนเองกำหนดวิธีการดำรงอยู่ของตนเองพึ่งพาตนเองให้มาก

พึ่งพาทภายนอกให้น้อยที่สุดหรือไม่/อย่างไร.....

1.2) เทคโนโลยีดั้งเดิม/ภูมิปัญญาชาวบ้าน (เช่น เครื่องมือ เครื่องจักรกล)

ประเภท/ชนิดเทคโนโลยีที่ใช้.....

กิจกรรมที่ใช้.....

ปริมาณ และคุณภาพเป็นอย่างไร.....
 รู้จักใช้อย่างมีประสิทธิภาพ และบำรุงรักษาให้คงสภาพอยู่ดีเสมอหรือไม่/อย่างไร.....

 เป็นสิ่งที่เรียบง่าย ราคาถูกหรือไม่/อย่างไร.....
 วัสดุสามารถหาได้จากภายในท้องถิ่นหรือไม่/อย่างไร.....
 สามารถนำขึ้นมาใช้ได้เองอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่/อย่างไร.....
 สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....
 กลุ่มหาวิธีการของตนเองกำหนดวิธีการดำรงอยู่ของตนเองพึ่งพาตนเองให้มาก
 พึ่งพาทภายนอกให้น้อยที่สุดหรือไม่/อย่างไร.....

2) เทคโนโลยีทางสังคมที่กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ (เช่น เช่น รู้จักวางโครงการ รู้จักการจัดการ มนุษย์สัมพันธ์ การเป็นผู้นำที่ดี การบริหารโครงการ การประชาสัมพันธ์)

2.1) เทคโนโลยีสมัยใหม่

ประเภท/ชนิดเทคโนโลยีที่ใช้.....
 กิจกรรมที่ใช้.....
 คุณภาพเป็นอย่างไร.....
 รู้จักใช้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่.....
 เป็นสิ่งที่เรียบง่าย หรือไม่/อย่างไร.....
 สามารถนำขึ้นมาใช้ได้เองอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่/อย่างไร.....
 สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....
 กลุ่มหาวิธีการของตนเองกำหนดวิธีการดำรงอยู่ของตนเองพึ่งพาตนเองให้มาก
 พึ่งพาทภายนอกให้น้อยที่สุดหรือไม่/อย่างไร.....

2.2) เทคโนโลยีดั้งเดิม/ภูมิปัญญาชาวบ้าน

ประเภท/ชนิดเทคโนโลยีที่ใช้.....
 กิจกรรมที่ใช้.....
 คุณภาพเป็นอย่างไร.....
 รู้จักใช้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่.....
 เป็นสิ่งที่เรียบง่าย หรือไม่/อย่างไร.....
 สามารถนำขึ้นมาใช้ได้เองอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่/อย่างไร.....
 สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....
 กลุ่มหาวิธีการของตนเองกำหนดวิธีการดำรงอยู่ของตนเองพึ่งพาตนเองให้มาก
 พึ่งพาทภายนอกให้น้อยที่สุดหรือไม่/อย่างไร.....

ข. การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของกลุ่ม (E)

1) การพึ่งตนเองในระบบการผลิต สมุนไพรของกลุ่ม

1.1) การพึ่งตนเองด้านวัตถุดิบ

- 1.1.1) วัตถุประสงค์สมุนไพรมุ่งกลุ่มสามารถผลิตหรือปลูกเองได้ (ระบุชื่อ/ปริมาณ).....
- 1.1.2) วัตถุประสงค์สมุนไพรมุ่งกลุ่มสามารถปลูกเองได้และมีการพึ่งพาทายนอก (ระบุชื่อ/แหล่งที่มา/ผู้ที่เกี่ยวข้อง/ปริมาณ).....
- 1.1.3) วัตถุประสงค์สมุนไพรมุ่งกลุ่มไม่สามารถปลูกหรือผลิตเองได้ต้องพึ่งพาทายนอกทั้งหมด (ระบุชื่อ/ ผู้ที่เกี่ยวข้อง/แหล่งที่มา/ปริมาณ).....

1.1.4) ด้านการแปรรูปวัตถุประสงค์สมุนไพร

- (1) ลักษณะและวิธีการแปรรูปวัตถุประสงค์สมุนไพรที่กลุ่มสามารถดำเนินการเองได้ (ระบุชื่อ/ปริมาณ).....
- (2) ลักษณะและวิธีการแปรรูปวัตถุประสงค์สมุนไพรที่กลุ่มสามารถดำเนินการเองได้และมีการพึ่งพาทายนอก (ระบุชื่อ/แหล่งที่มา/ผู้ที่เกี่ยวข้อง/ปริมาณ).....
- (3) ลักษณะและวิธีการแปรรูปวัตถุประสงค์สมุนไพรที่กลุ่มไม่สามารถดำเนินการเองได้ (ระบุชื่อ/แหล่งที่มา/ผู้ที่เกี่ยวข้อง/ปริมาณ).....

1.1.5) การพึ่งตนเองในระบบการจำแนกแจกจ่าย หรือระบบการตลาดสมุนไพร ได้แก่ ลักษณะ/ วิธีการจำหน่ายสมุนไพร, สถานที่จำหน่ายสมุนไพร, ประเภทของลูกค้า, ประเภท/ ชนิด ของสมุนไพรที่ซื้อขาย.....

1.1.6) ความเพียงพอหรือความขาดแคลนของสินค้าและบริการในระบบการผลิตสมุนไพร.....

- (1) ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าสมุนไพรที่กลุ่มผลิตได้เพียงพอกับความต้องการของตลาด.....
- (2) ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าสมุนไพรที่กลุ่มผลิตได้ไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด.....

- 2) กลุ่มมีอำนาจการต่อรองในการซื้อขายสมุนไพร การกำหนดราคาและ ปัจจัยการผลิตสมุนไพรของกลุ่มและอำนาจในการแข่งขันหรือไม่/อย่างไร.....
- 3) กลุ่มมีความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับสมุนไพรหรือไม่/อย่างไร.....
- 4) อาชีพเกี่ยวกับสมุนไพรสามารถทำให้กลุ่มมีงานทำได้ อย่างสม่ำเสมอหรือไม่/อย่างไร.....
- 5) กลุ่มมีรายได้จากการประกอบอาชีพเกี่ยวกับสมุนไพรอย่างไร.....
- 6) กลุ่มมีค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับสมุนไพรอย่างไร.....
- 7) กลุ่มมีสภาพหนี้สินหรือไม่/อย่างไร.....

8) กลุ่มมีการออมเป็นทุนในการดำเนินการหรือไม่/อย่างไร.....

9) ผู้นำ และสมาชิกมีพฤติกรรมและแบบแผนในการบริโภคที่เหมาะสมหรือไม่/อย่างไร.....

ค. การพึ่งตนเองทางทรัพยากรธรรมชาติของกลุ่ม (R)

1) ทรัพยากรธรรมชาติที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม

1.1) ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม (ระบุทรัพยากรและการนำมาใช้)
.....

1.2) ทรัพยากรธรรมชาตินอกชุมชนที่นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่ม (ระบุทรัพยากรและการนำมาใช้)
.....

2) กลุ่มมีความสามารถในการรักษาทรัพยากรธรรมชาติที่นำมาใช้ ให้ดำรงอยู่ไม่ให้เกิดเสื่อมเสียไปจนหมดสิ้นหรือไม่/ให้เสียคุณธรรมชาตินักหรือไม่

ไม่มี มี (ระบุทรัพยากรและวิธีการ).....

3) ลักษณะทางกายภาพ

3.1) ลักษณะทางภูมิประเทศเอื้ออำนวย หรือเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการมีอยู่ของทรัพยากรในการดำเนินการกิจกรรมกลุ่มหรือไม่

ไม่มี มี (ระบุลักษณะและความเกี่ยวข้องกับทรัพยากร).....

3.2) ลักษณะทางภูมิอากาศเอื้ออำนวย หรือเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการมีอยู่ของทรัพยากรในการดำเนินการกิจกรรมกลุ่มหรือไม่

ไม่มี มี (ระบุลักษณะและความเกี่ยวข้องกับทรัพยากร).....

3.3) ลักษณะดินเอื้ออำนวย หรือเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการมีอยู่ของทรัพยากรในการดำเนินการกิจกรรมกลุ่มหรือไม่

ไม่มี มี (ระบุลักษณะและความเกี่ยวข้องกับทรัพยากร).....

3.4) ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่มีอุดมสมบูรณ์เป็นพื้นฐานสำคัญต่อการนำมาใช้ประโยชน์ หรือการประกอบอาชีพในกลุ่มหรือไม่

ไม่มี มี (ระบุทรัพยากร).....

ง. การพึ่งตนเองทางจิตใจของกลุ่ม (M)

1) ผู้นำ (กรรมการ) กลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคในการหาเลี้ยงชีพหรือไม่/อย่างไร.....

2) สมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคในการหาเลี้ยงชีพหรือไม่/อย่างไร.....

3) ผู้นำกลุ่ม (กรรมการ) มีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคการพัฒนาชีวิตให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นหรือไม่/อย่างไร.....

4) สมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคการพัฒนาชีวิตให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นหรือไม่/อย่างไร.....

- 5) ผู้นำ (กรรมการ) กลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะการป้องกันกิเลสตัณหาไม่โลกโกรทหลงหรืออยากได้ออกดีจนเกินความสามารถของตนหรือไม่/อย่างไร.....
- 6) สมาชิกกลุ่มมีสภาพจิตใจที่กล้าแข็งในการที่จะการป้องกันกิเลสตัณหาไม่โลกโกรทหลงหรืออยากได้ออกดีจนเกินความสามารถของตนหรือไม่/อย่างไร.....
- 7) จิตสำนึกในการพัฒนาองค์กรของผู้นำและสมาชิก.....
 - 7.1) ผู้นำและสมาชิกไม่อยู่ในสภาพที่นิ่งดูตาย เพื่อคอยรอความช่วยเหลือจากภายนอกหรือไม่/อย่างไร.....
 - 7.2) ผู้นำและสมาชิกช่วยกันพิจารณาปรับปรุงสภาพต่างๆ ของกลุ่มให้ดีขึ้นตลอดเวลาหรือไม่/อย่างไร.....
 - 7.3) ผู้นำ และสมาชิกสามารถที่จะจัดสรรทรัพยากร ที่ได้มาด้วยการร่วมพลังในการตัดสินใจร่วมพลัง ในการดำเนินงานและจัดหาทรัพยากรภายนอกมาช่วยสานต่อเพื่อให้กิจกรรมการพัฒนาภายในกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....
- 8) ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกความเท่าเทียมกลุ่มหรือองค์กรอื่น ๆ โดยผู้นำและสมาชิกกลุ่มเหล่านั้นจะไม่เกิดความรู้สึกที่ด้อยกว่าและมองกลุ่มอื่นว่ามีอำนาจมีความรู้สึกเสมอภาคหรือไม่/อย่างไร.....

จ. การพึ่งตนเองทางสังคมของกลุ่ม (S)

- 1) กลุ่มมีความเป็นปึกแผ่นเหนียวแน่นหรือไม่อย่างไร.....
- 2) มีผู้นำที่มีประสิทธิภาพสามารถนำกลุ่มคนของตนปฏิบัติหน้าที่บรรลุ เป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่อย่างไร.....
- 3) สัดส่วนของการพึ่งพาผู้อื่นของสมาชิกหรือไม่อย่างไร.....
- 4) ปริมาณและคุณภาพของการศึกษาแบบเป็นทางการที่สมาชิกกลุ่มได้รับหรือไม่อย่างไร.....
- 5) ปริมาณและคุณภาพของการศึกษาแบบไม่เป็นทางการที่สมาชิกกลุ่มได้รับหรือไม่อย่างไร.....
- 6) ผู้นำและสมาชิกมีคุณภาพ และมีคุณธรรม ชีวิตจิตใจที่อุทิศให้กับงานหรือไม่อย่างไร.....
- 7) การมีส่วนร่วมถ้อยทีถ้อยอาศัยหรือกันในกลุ่มของผู้นำหรือไม่อย่างไร.....
- 8) ความสามารถในการแก้ปัญหาหรือขัดแย้งอันเกิดขึ้นได้เป็นปกติในกลุ่มกลุ่มของผู้นำหรือไม่อย่างไร.....
- 9) การติดต่อสื่อสารจะมีทั้งภายในและภายนอกกลุ่มหรือไม่อย่างไร.....
- 10) เนื้อหาการสื่อสารจะมีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของกลุ่มหรือไม่อย่างไร.....
- 11) กลุ่มมีความช่วยเหลือจากภายนอกหรือไม่อย่างไร.....
- 12) กลุ่มมีความเป็นปึกแผ่นทางสังคม (ความสามัคคีในหมู่สมาชิกของกลุ่มมีลักษณะถ้อยทีถ้อยอาศัย อันเนื่องมาจากความภูมิใจในความเป็นสมาชิกกลุ่มเดียวกัน)หรือไม่อย่างไร.....
- 13) อำนาจในการตัดสินใจขององค์กร
 - 13.1) ลักษณะการตัดสินใจเกิดจากพลังกลุ่มหรือไม่อย่างไร.....

13.2) การดำเนินกิจการใดของกลุ่มในลักษณะที่ร่วมกันคิด (แก้ไขปัญหาวางแผน ปฏิบัติภารกิจของกลุ่ม แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบร่วมกัน) หรือไม่อย่างไร.....

14) กลุ่มมีความเป็นเอกลักษณ์ และความสามารถในการแสดงผลงานของกลุ่มมีความสามารถในการทำงานร่วมกันมีความสามารถในการพัฒนางานต่างๆให้เป็นผลงานรวมของกลุ่ม หรือไม่อย่างไร.....

15) ศักยภาพในการพัฒนาที่ยั่งยืน

15.1) กลุ่มมีศักยภาพในการทำงานร่วมกันมาเป็นเวลาชยาวนาน หรือไม่อย่างไร.....

15.2) กลุ่มสามารถรักษาสถานภาพและการแสดงเอกลักษณ์ของผลงาน หรือไม่อย่างไร.....

15.3) กลุ่มแสดงความสามารถในการตัดสินใจ การรู้จักระดมทรัพยากรจากแหล่งต่างๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์ หรือไม่อย่างไร.....

16) บุคคลและครอบครัว องค์กรต่างๆในชุมชนต่างให้ความสนับสนุนเกื้อกูลในการดำเนินงานกลุ่ม หรือไม่อย่างไร.....

15.2 การพึ่งตนเองในระดับครอบครัว

1) สมาชิกในครอบครัวมีจิตสำนึกในการพัฒนาตนเองและครอบครัว (มีส่วนร่วม ในการกำหนดแบบแผนในการดำรงชีวิตของสมาชิกครอบครัวอย่างเหมาะสม) หรือไม่/อย่างไร.....

2) การคาดประมาณศักยภาพตนเองของสมาชิกในครอบครัว

2.1) สมาชิกในครอบครัวรู้จักตนเองประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพหรือไม่/อย่างไร.....

2.2) สมาชิกในครอบครัวรู้จักลดต้นทุนการผลิตในการประกอบอาชีพหรือไม่/อย่างไร.....

2.3) สมาชิกในครอบครัวรู้จักหารายได้เสริมเพื่อให้เพียงพอแก่การบริโภคในครอบครัวหรือไม่/อย่างไร.....

3) สมาชิกในครอบครัวมีการวางแผนการผลิตเข้าใจระบบการตลาด และการผลิตสินค้าอื่นๆตามฤดูกาลและนอกฤดูกาลหรือไม่/อย่างไร.....

4) ความสามารถในการจัดการทรัพยากรในการผลิตของสมาชิกในครอบครัว

4.1) สมาชิกในครอบครัวสามารถกำหนดงบประมาณค่าใช้จ่ายในการผลิต และบริโภค หรือไม่/อย่างไร.....

- 4.2) สมาชิกในครอบครัวรู้จักใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ เช่น ที่ดิน แรงงาน ความรู้ ความสามารถได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือไม่อย่างไร.....
- 4.3) สมาชิกในครอบครัวมีการออมเงิน ไม่ใช่จ่ายในสิ่งฟุ่มเฟือย สามารถ ควบคุมปัจจัยอิทธิพลที่มาจากสังคมภายนอก หรือไม่อย่างไร.....

ตอนที่ 16 การเปลี่ยนแปลงที่มีผลจากการดำเนินงานกลุ่ม

16.1 การเปลี่ยนแปลงในระดับครอบครัว

16.1.1 การเปลี่ยนแปลงด้านสังคม (ด้านบวกและด้านลบ)

- 1) ความสัมพันธ์ของสมาชิกในครอบครัวเป็นอย่างไร.....
- 2) การศึกษาของสมาชิกในครอบครัวเป็นอย่างไร.....
- 3) ความเชื่อ ค่านิยม ทศนคติของสมาชิกในครอบครัวเกี่ยวกับการใช้ชีวิต.....
- 4) การเคลื่อนย้ายแรงงานของสมาชิกในครอบครัว.....
- 5) รูปแบบและขนาดของครอบครัว.....
- 6) บทบาทหน้าที่ของครอบครัว
 - 6.1) ผู้ที่เป็นหัวหน้าครอบครัว.....
 - 6.2) บทบาทหน้าที่ของปู่ย่า ตายาย ต่อครอบครัวและสมาชิก.....
 - 6.3 บทบาทหน้าที่ของพ่อหรือสามีต่อครอบครัวและสมาชิก.....
 - 6.4 บทบาทหน้าที่ของแม่หรือภรรยาต่อครอบครัวและสมาชิกในครอบครัว.....
 - 6.5 บทบาทหน้าที่ของลูกต่อครอบครัวและสมาชิกในครอบครัว.....
- 7) การเปลี่ยนแปลงด้านอื่นๆ.....

16.1.2 การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ (ด้านบวกและด้านลบ)

- 1) การเปลี่ยนแปลงด้านอาชีพ
 - 1.1) มีความมั่นคงด้านอาชีพหรือไม่/อย่างไร.....
 - 1.2) มีการเปลี่ยนแปลงในอาชีพเดิมหรือไม่/อย่างไร.....
 - 1.3) อาชีพมีความหลากหลายเพิ่มขึ้นหรือไม่/อย่างไร.....
 - 1.4) อื่นๆ.....
- 2) การเปลี่ยนแปลงด้านรายได้
 - 2.1) มีรายได้จากกิจกรรมกลุ่ม.....
 - 2.2) รายเพิ่มขึ้นหรือไม่/อย่างไร.....
 - 2.3) รายได้มั่นคงสม่ำเสมอหรือไม่/อย่างไร.....

- 2.4) รายได้เพียงพอหรือไม่/อย่างไร.....
- 3) การเปลี่ยนแปลงด้านหนี้สิน
- 3.1) เพิ่มขึ้นหรือลดลง.....
- 3.2) มีการกู้ยืมเพิ่มขึ้นหรือไม่/อย่างไร.....
- 3.3) ความสามารถในการใช้หนี้เป็นอย่างไร.....
- 4) การเปลี่ยนแปลงด้านการออม
- 4.1) มีเงินออมหรือเงินฝาก.....
- 4.2) การออมเพิ่มขึ้นหรือลดลง/เพราะเหตุใด.....
- 5) การเปลี่ยนแปลงด้านการผลิตและผลผลิตที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม
- 5.1) มีการเปลี่ยนแปลงการผลิตที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....
-
- 5.2) มีการเปลี่ยนแปลงด้านผลผลิตที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมกลุ่มหรือไม่/อย่างไร.....
-
- 6) มีการเปลี่ยนแปลงด้านการแลกเปลี่ยนซื้อขายผลผลิตที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มหรือไม่/ อย่างไม่.....
- 7) การเปลี่ยนแปลงด้านการบริโภคของคนในครอบครัว
- 7.1) การเปลี่ยนแปลงในด้านบวก.....
- 7.2) การเปลี่ยนแปลงในด้านลบ.....
- 8) การเปลี่ยนแปลงด้านการถือครองและการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆในการประกอบอาชีพ
- 8.1) มีการเปลี่ยนแปลงด้านการใช้ที่ดินหรือไม่อย่างไร.....
- 8.2) มีการเปลี่ยนแปลงด้านการใช้ทุนในการประกอบอาชีพหรือไม่อย่างไร.....
- 8.3) มีการเปลี่ยนแปลงด้านการใช้แรงงานในการประกอบอาชีพหรือไม่อย่างไร.....
- 8.4) มีการเปลี่ยนแปลงด้านการจัดการในการประกอบอาชีพหรือไม่อย่างไร.....
- 9) การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจอื่นๆ.....
- 16.2 การเปลี่ยนแปลงในระดับกลุ่ม**
- 16.2.1 ปัจจัยแวดล้อมภายในองค์กร
- 1) จำนวนผู้นำหรือกรรมการกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่.....

- 2) จำนวนสมาชิกมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่
 - 3) การเปลี่ยนแปลงด้านการบริหารจัดการองค์กร
 - 3.1) การจัดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ด้านการบริหาร
 - 3.2) รูปแบบการประชุม
 - 3.3) การประสานงาน
 - 3.4) กฎระเบียบขององค์กร
 - 3.5) กิจกรรมและแผนงานของกลุ่ม
 - 4) การสื่อสารภายในกลุ่ม
 - 4.1) การสื่อสารแบบสอง
 - 4.2) รูปแบบการสื่อสารระหว่างผู้นำและสมาชิก
 - 5) กิจกรรมขององค์กร
 - 6) ผลผลิต ผลงานขององค์กร
 - 7) ผลตอบแทนที่กรรมการและสมาชิกได้รับ
 - 8) บทบาทอื่นๆ ของกลุ่ม
 - 9) การยอมรับจากภายนอก
- 16.2.2 ปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม/องค์กร
- 1) เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาเข้ามาเกี่ยวข้องกับกลุ่ม
 - 2) องค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงาน
 - 3) แหล่งปัจจัยด้านสินเชื่อ งบประมาณ และทุนสนับสนุน
 - 4) กิจกรรมและการขยายผลขององค์กรสู่ภายนอก
 - 5) ด้านการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร
 - 6) วิทยาการแผนใหม่
 - 7) องค์กรเครือข่ายต่างๆ
 - 8) ชาวบ้านทั่วไปที่ไม่เข้าร่วมองค์กรมีความต้องการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม
 - 9) ความสามารถในการต่อรองกับภายนอก

16.3 การเปลี่ยนแปลงในระดับชุมชน

ก. การเปลี่ยนแปลงในชุมชน

1) การเปลี่ยนแปลงด้านสังคม (ด้านบวกและด้านลบ)

- 1.1) ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม

- 1.2) การศึกษาของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม

1.3) ความเชื่อ ค่านิยม ทักษะคติเกี่ยวกับการใช้ชีวิตของคนในชุมชนที่
เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม.....

1.4) การสื่อสารของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม
.....

1.5) การเคลื่อนย้ายแรงงานของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม
.....

1.6) สถานภาพและบทบาทของชายหญิงในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม
.....

2) การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ

2.1) อาชีพของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม.....

2.2) รายได้เฉลี่ยของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม.....

2.3) การผลิตและผลผลิตของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของ.....

2.4) การแลกเปลี่ยนซื้อขายของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม.....

2.5) การบริโภคของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม.....

2.6) การถือครองและการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆของคนในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของ
กลุ่ม (ที่ดิน แรงงาน ทุน การจัดการ.....

2.7) อื่นๆ.....

ข. ผลของดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อชุมชนภายนอก

1) ผลของดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อชุมชนภายนอกในด้านเศรษฐกิจ

1.1) อาชีพของคนนอกชุมชนและชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม
.....

1.2) รายได้ของคนนอกชุมชนและชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่ม
.....

1.3) การผลิตและผลผลิตของคนนอกชุมชนและชุมชนที่เกี่ยวข้อง
.....

1.4) การแลกเปลี่ยนซื้อขายของคนนอกชุมชนและชุมชนที่เกี่ยวข้อง
.....

1.5) การบริโภคของคนนอกชุมชนและชุมชนที่เกี่ยวข้อง
.....

1.6) การถือครองและการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆของคนนอกชุมชนและชุมชนที่
เกี่ยวข้อง (ที่ดิน ทุน แรงงาน การจัดการ)

1.7) อื่นๆ.....

2) ผลของดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อชุมชนภายนอกในด้านอื่นๆ.....
.....

(จุดที่ 4)

แบบสัมภาษณ์บุคคลในชุมชนและนอกชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม
คำชี้แจง

1. แบบสัมภาษณ์จุดนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะทราบข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม
สมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

2. คำตอบในแบบสัมภาษณ์นี้จะนำไปใช้เพื่อการวิจัยเท่านั้น ซึ่งจะไม่กระทบต่อสวัสดิ
ภาพของผู้ให้ข้อมูลแต่อย่างใด

3. แบบสัมภาษณ์จุดนี้ใช้เก็บข้อมูล 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การเชื่อมโยงเครือข่ายกับกิจกรรมของกลุ่ม

ตอนที่ 2 ผลกระทบที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่ม

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

ตอนที่ 4 แนวทางในการพัฒนากลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

ผู้สัมภาษณ์อ่านคำถามให้ผู้ตอบฟังแล้วผู้สัมภาษณ์ทำเครื่องหมาย ลงในช่อง []
หน้าข้อความที่ต้องการและเติมข้อความในช่องว่างที่กำหนดให้จนได้ใจความที่สมบูรณ์ทุกข้อ
คำถาม

บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
ผู้สัมภาษณ์ ชื่อ - สกุล

ตอนที่ 1 การเชื่อมโยงเครือข่ายกับกิจกรรมของกลุ่ม

(มีความเชื่อมโยง/มีความเกี่ยวข้อง/กับกิจกรรม/การดำเนินงานของกลุ่มอย่างไร/
อะไรบ้าง).....
.....

ตอนที่ 2 ผลกระทบที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่ม

2.1 ได้รับผลกระทบทางสังคมจากการดำเนินงานของกลุ่มอย่างไรบ้าง

1) ผลกระทบด้านบวก.....

2) ผลกระทบด้านลบ.....

2.2 ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการดำเนินงานของกลุ่มอย่างไรบ้าง

1) ผลกระทบด้านบวก.....

2) ผลกระทบด้านลบ.....

2.3 ได้รับผลกระทบด้านอื่นๆจากการดำเนินงานของกลุ่มอย่างไรบ้าง

1) ผลกระทบด้านบวก.....

2) ผลกระทบด้านลบ.....

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

3.1 จุดแข็งในการดำเนินงานของกลุ่มมีอะไรบ้าง.....

3.2 จุดอ่อนในการดำเนินงานของกลุ่ม.....

3.3 โอกาสในการพัฒนาการดำเนินงานกลุ่ม.....

3.4 อุปสรรคในการดำเนินงานกลุ่ม.....

ตอนที่ 4 แนวทางในการพัฒนากลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

4.1 กลุ่มน่าจะมีแนวทางในการพัฒนาอย่างไร/อะไรบ้าง.....

4.2 กลุ่มน่าจะมีกิจกรรมของกลุ่มเพิ่มเติมหรือลดลงอย่างไร/อะไรบ้าง.....

(ชุดที่ 5)

แบบสัมภาษณ์บุคคลในชุมชนทั่วไปและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

คำชี้แจง

1. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะทราบข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26 ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

2. คำตอบในแบบสัมภาษณ์นี้จะนำไปใช้เพื่อการวิจัยเท่านั้น ซึ่งจะไม่กระทบต่อสวัสดิภาพของผู้ให้ข้อมูลแต่อย่างใด

3. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ใช้เก็บข้อมูล 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อกลุ่ม

ตอนที่ 2 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อชุมชน

ตอนที่ 3 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อชุมชนภายนอก

ตอนที่ 4 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ตอนที่ 5 บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่มีต่อกลุ่ม

ตอนที่ 6 ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

ตอนที่ 7 แนวทางในการพัฒนากลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

ผู้สัมภาษณ์อ่านคำถามให้ผู้ตอบฟังแล้วผู้สัมภาษณ์ทำเครื่องหมาย ลงในช่อง [] หน้าข้อความที่ต้องการและเติมข้อความในช่องว่างที่กำหนดให้จนได้ใจความที่สมบูรณ์ทุกข้อความ

บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
ผู้สัมภาษณ์ ชื่อ - สกุล

ตอนที่ 1 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อกลุ่ม

1.1 ผลของการดำเนินงานก่อให้เกิดผลด้านบวกต่อกลุ่มโดยรวมอย่างไร

1) ด้านสังคม.....

2) ด้านเศรษฐกิจ.....

3) ด้านอื่นๆ.....

1.2 ผลของการดำเนินงานก่อให้เกิดผลด้านลบต่อกลุ่มโดยรวมอย่างไร

1) ด้านสังคม.....

- 2) ด้านเศรษฐกิจ.....
- 3) ด้านอื่นๆ.....

ตอนที่ 2 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อชุมชน

2.1 ผลของการดำเนินงานกลุ่มมีผลด้านบวกต่อภายในชุมชน โดยรวมอย่างไร

- 1) ด้านสังคม.....
- 2) ด้านเศรษฐกิจ.....
- 3) ด้านอื่นๆ.....

2.2 ผลของการดำเนินงานกลุ่มมีผลด้านลบต่อภายในชุมชน โดยรวมอย่างไร

- 1) ด้านสังคม.....
- 2) ด้านเศรษฐกิจ.....
- 3) ด้านอื่นๆ.....

ตอนที่ 3 ผลของการดำเนินงานที่มีต่อชุมชนภายนอก

3.1 ผลของการดำเนินงานกลุ่มมีผลด้านบวกต่อชุมชนภายนอก โดยรวมอย่างไร

- 1) ด้านสังคม.....
- 2) ด้านเศรษฐกิจ.....
- 3) ด้านอื่นๆ.....

3.2 ผลของการดำเนินงานกลุ่มมีผลด้านลบต่อชุมชนภายนอก โดยรวมอย่างไร

- 1) ด้านสังคม.....
- 2) ด้านเศรษฐกิจ.....
- 3) ด้านอื่นๆ.....

ตอนที่ 4 ผลของการดำเนินงานกลุ่มที่มีต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4.1 ด้านบวก.....

4.2 ด้านลบ.....

ตอนที่ 5 บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่มีต่อกลุ่ม (ปัจจุบันและอนาคต)

.....

.....

ตอนที่ 6 ความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

6.1 จุดแข็งในการดำเนินงานของกลุ่มมีอะไรบ้าง.....

6.2 จุดอ่อนในการดำเนินงานของกลุ่ม.....

6.3 โอกาสในการพัฒนาการดำเนินงานกลุ่ม.....

6.4 อุปสรรคในการดำเนินงานกลุ่ม.....

ตอนที่ 7 แนวทางการพัฒนากลุ่มและกิจกรรมกลุ่ม

7.1 กลุ่มน่าจะมีแนวทางในการพัฒนาอย่างไร/อะไรบ้าง.....

7.2 กลุ่มน่าจะมีกิจกรรมของกลุ่มเพิ่มเติมหรือลดลงอย่างไร/อะไรบ้าง.....

(จุดที่ 6)

ประเด็นในการจัดเวทีผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

คำชี้แจง การวิจัยเรื่องนี้ต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มสมุนไพรร้านน้ำอ้อมพัฒนา หมู่ที่ 26

ตำบลเมืองเตา อำเภอพัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยแบ่งประเด็นในการจัดเวทีผู้นำและสมาชิก

ออกเป็น 4 ประเด็น ดังนี้

ประเด็นที่ 1 จุดแข็งของกลุ่มและจุดอ่อนของกลุ่ม

ประเด็นที่ 2 โอกาสและอุปสรรคในการพัฒนากลุ่ม

ประเด็นที่ 3 แนวทางในการพัฒนากลุ่มในอนาคต

ประเด็นที่ 4 แผนในการพัฒนากลุ่มในอนาคต

ประเด็นที่ 1 จุดแข็งของกลุ่มและจุดอ่อนของกลุ่ม

จุดแข็งของของกลุ่ม	จุดอ่อนของกลุ่ม
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

ประเด็นที่ 2 โอกาสและอุปสรรคในการพัฒนากลุ่ม

โอกาสในการพัฒนากลุ่ม	อุปสรรคในการพัฒนากลุ่ม
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

ประเด็นที่ 3 แนวทางในการพัฒนากลุ่มในอนาคต

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

ประเด็นที่ 4 แผนในการพัฒนากลุ่มในอนาคต

โครงการกิจกรรม	รายละเอียด	ปริมาณ	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ภาคผนวก ข

คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มสมุนไพrob้านน้ำอ้อมพัฒนา

คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มสมุนไพรบ้านน้ำอ้อมพัฒนา (2550)

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	อายุ	บ้านเลขที่	ตำแหน่ง
1	นายเรืองศักดิ์ พิศจาร	40	52	ประธานกลุ่ม
2	นายนที ภาตำราญ	31	19	รองประธานกลุ่ม
3	นางสาวสุบิน คำอ่าง	28	50	เลขานุการ
4	นางจิน บุญหมั่น	33	53	ประชาสัมพันธ์
5	นางนิกร วงษาราช	31	44	เหรัญญิก
6	นางอรัญญา ไชยเทศ	34	31	กรรมการ
7	นางจันทร์ทิพย์ บุญหมั่น	38	25	กรรมการ
8	นายบุญศรี บุญหมั่น	50	11	กรรมการ
9	นายสังข์ ระหงษ์ทอง	46	48	กรรมการ
10	นายสุพันธ์ เผ่าพันธุ์	46	51	สมาชิก
11	นางแสง วงศ์วังจันทร์	47	18	สมาชิก
12	นางสมจิตร จันทร์สิงห์	56	17	สมาชิก
13	นางไล ระหงษ์ทอง	52	12	สมาชิก
14	นางอรัญ เหมราช	28	5	สมาชิก
15	นางละมัย ระหงษ์ทอง	28	26	สมาชิก
16	นางอัญชนา ไชยพล	33	7	สมาชิก
17	นางรุ่งนภา เผ่าพันธุ์	29	36	สมาชิก
18	นางเสน เผ่าพันธุ์	51	27	สมาชิก
19	นางบุญมี คาแก้ว	47	14	สมาชิก
20	นางไข สดใส	56	56	สมาชิก

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นายกอบเดช มะโนรัตน์
วัน เดือน ปีเกิด	14 สิงหาคม 2515
สถานที่เกิด	อำเภอเมืองจันทร์ ศรีสะเกษ
ประวัติการศึกษา	ส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์บัณฑิต (สส.บ.) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช 2545
สถานที่ทำงาน	องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองเตา อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
ตำแหน่ง	นักวิชาการเกษตร