

Product management model of community enterprises, Thai wisdom
learning center Samut Prakarn Province

รูปแบบการบริหารจัดการสินค้าของวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย
จังหวัดสมุทรปราการ

Assit.Prof.Dr. Boonlert Thaithatgoon

ผศ.ดร.บุญเลิศ ไทยทัตกุล

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Social Enterprise
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2019

Abstract

This dissertation Prepared to present the product management model of community enterprises, Thai wisdom learning center Samut Prakarn Province By finding that being successful must have Many elements come together. In order to efficiently manage product production and success.

Place for the establishment of community enterprises, learning centers Must not destroy the environment Does not affect the well-being of traditional communities Manage the area to be most useful for the convenience of the community and those who come to learn. Create a career for people in the community.

Employees are very important in the organization because they are workers. Therefore need to take care of employees Everyone is like the brothers Generous Which results in employees being happy to work together, people and effective work

Modern technology machinery Utilizing modern machinery and technology to be used in the production process makes it convenient, fast, the waste rate is reduced. Increase production efficiency.

Product manufacturing Emphasizing the highest quality and benefits for consumers to have ethics and morality in producing products. New innovations, research and development of raw materials - products continuously more good products, the more telling of consumers.

Creating satisfaction for consumers and people who come to seek health advice came to learn to complete the mushroom cultivation in order to make a career The Learning Center Enterprise Doing with sincerity, loving to be a giver without hope

Therefore, these elements are factors that make product management of community enterprises. Thai Wisdom Learning Center Samut Prakarn Province Succeeded well.

Key Word: community enterprises, Thai wisdom learning center, Samut Prakarn Province

บทคัดย่อ

ชุมชนนิพนธ์ฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อนำเสนอรูปแบบการบริหารจัดการสินค้าของวิสาหกิจชุมชน ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ โดยพบว่าการจะประสบความสำเร็จได้จะต้องมี องค์ประกอบหลาย ๆ ด้านมาประกอบกันเพื่อให้การบริหารการผลิตสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จ

รูปแบบการบริหารจัดการ มีดังนี้ (1) **สถานที่** ในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ จะต้องไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ไม่ส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของชุมชนแบบเดิม จัดการพื้นที่ให้ใช้ ประโยชน์ได้มากที่สุดเพื่อความสะดวกต่อชุมชนและบุคคลที่เข้ามาเรียนรู้ สร้างอาชีพให้กับคนใน ชุมชน (2) **พนักงาน** มีส่วนสำคัญในองค์กรเป็นอย่างมากเพราะเป็นผู้ปฏิบัติงาน จึงต้องเอาใจใส่ดูแล พนักงาน ทุกคนเปรียบเสมือนญาติพี่น้องเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ซึ่งส่งผลให้พนักงานมีความสุขที่จะทำงาน ร่วมกันได้คนและงานที่มีประสิทธิภาพ (3) **เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัย** การนำเครื่องจักรและ เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิตทำให้สะดวก รวดเร็ว อัตราของเสียลดจำนวน เพิ่ม ประสิทธิภาพในการผลิต (4) **การผลิตสินค้า** เน้นถึงคุณภาพและประโยชน์สูงสุดเพื่อให้ผู้บริโภค มี จรรยาบรรณ มีคุณธรรมในการผลิตสินค้า คิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ วิจัยและพัฒนาวัตถุดิบสินค้าอย่าง ต่อเนื่อง ยิ่งสินค้าดีการบอกต่อของผู้บริโภคยิ่งมาก (5) **การสร้างความพึงพอใจ**ให้กับผู้บริโภคและ บุคคลที่เข้ามาขอคำปรึกษาด้านสุขภาพ เข้ามาเรียนรู้การปลูกเห็ดแบบครบวงจรเพื่อนำไปประกอบ อาชีพ ทางวิสาหกิจศูนย์การเรียนรู้ฯ ทำด้วยความจริงใจรักที่จะเป็นผู้ให้โดยไม่หวังผลตอบแทน

ดังนั้นองค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านี้เป็นปัจจัยที่ทำให้การบริหารจัดการสินค้าของวิสาหกิจชุมชน ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ ประสบความสำเร็จด้วยดี

คำสำคัญ : วิสาหกิจชุมชน, ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย, จังหวัดสมุทรปราการ

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 แนวคิดทั่วไป ความเป็นมา

คำนิยามคำว่า **วิสาหกิจชุมชน (Small and Micro community Enterprise -- SMCE)** หมายถึง “การประกอบการขนาดเล็กและขนาดจิ๋ว เพื่อจัดการทุนของชุมชนอย่างสร้างสรรค์ เพื่อการพึ่งพาตนเองและความเพียงพอของครอบครัวและชุมชน ทุนในที่นี้ไม่ได้หมายถึงแต่เพียงเงินแต่รวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม และทุนทางสังคมให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืนยังประโยชน์ให้ชุมชนผู้เป็นเจ้าของวิสาหกิจนั้นเป็นหลัก”

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลผลิต และทรัพยากรทุกขั้นตอนโดยมีภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายขององค์กรชุมชน เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและการเรียนรู้ของชุมชน ซึ่งมีได้มีเป้าหมายเพียงเพื่อการสร้างกำไรทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงกำไรทางสังคม ได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสงบสุขของสังคมด้วย

วิสาหกิจชุมชน คือ การประกอบการโดยชุมชนที่มีสมาชิกในชุมชนเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตทั้งด้านการผลิต การค้า การเงิน และต้องการใช้ปัจจัยการผลิตนี้ให้เกิดดอกผลทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจ คือการสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคมคือการยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำร่วมรับผิดชอบแบ่งทุกข์แบ่งสุขซึ่งกันและกัน

สำหรับความหมายของวิสาหกิจชุมชนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ.2548 นั้น วิสาหกิจชุมชน หมายความว่า “กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้าการให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นรูปนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ทั้งนี้ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนประกาศกำหนด”

ภูมิปัญญาไทย หมายถึง องค์ความรู้ความสามารถและทักษะของคนไทยอันเกิดจากการสั่งสมประสบการณ์ที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้ เลือกสรรปรุงแต่ง พัฒนาและถ่ายทอดสืบกันมาเพื่อใช้แก้ปัญหาและพัฒนาวิถีชีวิตของคนไทยให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและเหมาะสมกับยุคสมัย ภูมิปัญญาไทยมีลักษณะเป็นองค์รวม มีคุณค่าทางวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในวิถีชีวิตไทย ภูมิปัญญาไทยอันเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นที่มาขององค์ความรู้ที่งอกงามขึ้นใหม่ที่จะช่วยในการเรียนรู้ การแก้ปัญหา การ

จัดการและการปรับตัวในการดำเนินชีวิตของคนไทย ลักษณะองค์รวมของภูมิปัญญามีความเด่นชัดในหลายด้าน เช่น ด้านเกษตรกรรม ด้านอุตสาหกรรมและหัตถกรรม ด้านการแพทย์แผนไทย ด้านการจัดการทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ด้านกองทุนและธุรกิจชุมชน ด้านศิลปกรรม ด้านภาษาและวรรณกรรม ด้านปรัชญา ศาสนาและประเพณีและด้านโภชนาการ ในช่วงเวลาที่ผ่านมาที่สังคมไทยเผชิญกับวิกฤตเศรษฐกิจจนชาวไทยบางกลุ่มต้องประสบภาวะล้มละลายเกิดความเสื่อมถอยด้านคุณธรรมและจริยธรรมอันส่งผลกระทบต่อโครงสร้างโดยรวมของสังคม แต่มีชาวไทยบางกลุ่มที่สามารถยืนหยัดอยู่ได้และดำเนินชีวิตได้อย่างเป็นสุข เนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้ได้ใช้ “ภูมิปัญญาไทย” ที่คนไทยได้คิดค้น เรียนรู้ สืบสมกลิ่นกรองและทดลองใช้จนตกผลึกสามารถนำความรู้ขึ้นมาแก้ไขปัญหของตนเองและสังคม ภูมิปัญญาไทยที่ช่วยให้คนไทยและสังคมไทยสามารถฝ่าวิกฤตเช่นนี้สมควรที่จะได้รับการฟื้นฟูและนำมาใช้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์และบริบททางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมที่เปลี่ยนแปลง การสืบสานและเรียนรู้เรื่องภูมิปัญญาไทยวิธีการหนึ่งคือการจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยซึ่ง หมายถึงการจัดการเรียนรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาท้องถิ่นไทยอันได้แก่ ความรู้ในการเข้าใจชีวิตธรรมชาติ ทรัพยากร สังคมและความรู้ในการจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยมิใช่ตัวอาคารสถานที่ หากแต่หมายถึงสถานที่ที่มีผู้รู้ ผู้มีประสบการณ์สามารถจัดการเรียนรู้อย่างเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของชุมชนไม่ว่าจะเป็นวัด โรงเรียน สำนักงานองค์กรบริหารส่วนตำบล สถานีอนามัย ที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน กำนันหรือบ้านของผู้รู้ ศูนย์การเรียนรู้จึงเป็นการจัดการที่เกิดขึ้นโดยชุมชนโดยมีผู้นำที่สามารถดำเนินการให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ด้วยวิธีการที่เหมาะสมกับศักยภาพของชุมชนนั้น ๆ

ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จึงมีบทบาทเป็นศูนย์กลางในการถ่ายทอดองค์ความรู้เป็นการศึกษาทั้งในระบบโรงเรียนและนอกระบบโรงเรียนและเป็นการศึกษาตามอัธยาศัย ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยยังมีหน้าที่ประสานเครือข่ายภูมิปัญญาไทยเพื่อเป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยนและพัฒนาการเรียนรู้ทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ และที่สำคัญคือเป็นศูนย์กลางข้อมูลภูมิปัญญาไทย

รูปแบบของศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย หรือ “มหาวิทยาลัยชาวบ้าน” แบ่งได้เป็น 4 รูปแบบ

1. ศูนย์การเรียนรู้ครอบครัว การถ่ายทอดและสืบทอดภูมิปัญญาแห่งแรกคือครอบครัว จากพ่อแม่สู่ลูก จากพี่น้องเครือญาติใกล้ชิดเพื่อสืบทอดภูมิปัญญาไว้

2. ศูนย์การเรียนรู้วัดและชุมชน วัดเป็นศูนย์กลางของชุมชน ผู้นำฝ่ายสงฆ์และฝ่ายฆราวาสต่างมีความสำคัญในฐานะเป็นครูผู้ถ่ายทอดพิธีกรรม วัดยังทำหน้าที่เป็นสุขศาลา ดูแลรักษาคนเจ็บป่วย รักษาด้วยสมุนไพร วัดจึงมีบทบาทในการกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ ส่งเสริม สนับสนุนและประสานให้เกิดการเรียนรู้ในชุมชน วัดจึงเป็นศูนย์การเรียนรู้ของชุมชนเป็นสถานที่ให้การศึกษาทั้งในระบบและนอกระบบ

3. **ศูนย์การเรียนรู้ครูเจ้าสำนัก** การถ่ายทอดภูมิปัญญาที่เด่นชัดที่สุดคือการถ่ายทอดโดยบุคคลซึ่งเป็นผู้รู้ผู้ชำนาญ พิธียกครูเป็นพิธีแสดงความสัมพันธ์ระหว่างครูกับศิษย์ที่มีความหมายลึกซึ้ง เพราะครูจะเป็นผู้ถ่ายทอดไม่ใช่เพียงทักษะและวิธีการให้เท่านั้นแต่ยังถ่ายทอดจิตวิญญาณอีกด้วย

4. **เครือข่ายศูนย์การเรียนรู้ใหม่ของชุมชน** เป็นการรวมกลุ่มเพื่อจัดการทรัพยากร ผลผลิต และทุนซึ่งต้องมีการเรียนรู้ใหม่ มีการไปศึกษาอบรม ทดลองปฏิบัติและสืบทอดให้คนรุ่นหลังต่อไป

ผู้มีบทบาทสำคัญในศูนย์เรียนรู้ภูมิปัญญาไทยคือ ครูภูมิปัญญาไทย หมายถึงบุคคลสำคัญในการถ่ายทอดความรู้ ความเข้าใจ กระบวนการถ่ายทอดเป็นกระบวนการการเรียนรู้จากชีวิตจริงจากการปฏิบัติจริงเพื่อให้ผู้เรียนเกิดการซึมซับสามารถนำวิชาความรู้ไปใช้แก้ไขปัญหาได้จริงและเป็นการเรียนรู้ด้านจิตวิญญาณด้วย

1.2 ความสนใจของผู้ศึกษา

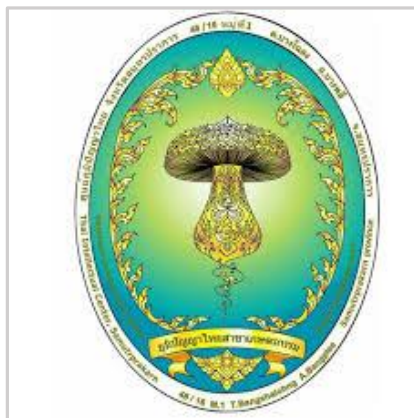
เขตอุตสาหกรรมในแต่ละแห่งของประเทศไทยล้วนเป็นแหล่งรองรับแรงงานและศูนย์รวมผู้คนที่มีแสงหาหนทางที่ดีกว่า ทำให้เกิดความหลากหลายของอาชีพรวมถึงความหลากหลายของปัญหาสังคมต่าง ๆ เช่น ปัญหาด้านอาชญากรรม ยาเสพติด ก่อให้เกิดผลกระทบบ่อยครั้ง จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ตกต่ำได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย ทำให้ยอดการส่งออกของประเทศลดลงส่งผลให้โรงงานอุตสาหกรรมต้องลดกำลังการผลิต หรือบางโรงงานต้องปิดกิจการลงเกิดสถานะคนว่างงานแรงงานบางส่วนได้กลับภูมิลำเนาเดิมในขณะที่แรงงานบางส่วนยังคงตั้งรกรากอยู่ในแหล่งย่านอุตสาหกรรมทำให้เกิดช่องว่างของรายได้เพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ ในสถานะเช่นนี้จึงก่อให้เกิดปัญหาหลายอย่างตามมา เช่น มีการนำแรงงานต่างชาติเข้ามาทดแทนแรงงานไทยเพื่อให้มีค่าแรงที่ต่ำลงและเมื่อแรงงานไทยเหล่านี้ได้ถูกเลิกจ้างจึงเป็นปัญหาของชุมชน ตามมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ทั้งด้านที่อยู่อาศัย ด้านสาธารณสุข ด้านอาชญากรรม ยาเสพติดและการกระทำผิดกฎหมายที่สร้างความเดือดร้อนให้กับคนทั่วไปซึ่งจังหวัดสมุทรปราการก็เป็นอีกจังหวัดหนึ่งที่ได้รับผลกระทบในลักษณะนี้หนทางหนึ่งที่จะช่วยบรรเทาและเป็นหนทางเลือกในการแก้ปัญหาดังกล่าวอย่างยั่งยืนก็คือการน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ มาปรับใช้ทั้งในด้านการเกษตรแล้วก็ยังสามารถจะนำมาใช้กับชีวิตประจำวันหรือในการประกอบอาชีพอีกด้วย หลักการของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงสามารถนำมาปรับใช้ให้เข้ากับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของชาติไทยได้เป็นอย่างดีจึงมีการรวมตัวของกลุ่มเกษตรกรผู้เพาะเห็ดจัดตั้งเป็น “วิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยจังหวัดสมุทรปราการขึ้น

2. การเก็บและรวบรวมข้อมูล

2.1 ข้อมูลเรื่องราว

วิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ เป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เปิดกว้างให้ประชาชนทั่วไปทั้งภาครัฐและภาคเอกชนสามารถเข้าถึงได้ ใช้เป็นสถานที่ในการฝึกอบรมฝึกปฏิบัติงาน ศึกษาดูงานของนักเรียน นิสิต นักศึกษา เกษตรกรและประชาชนทั่วไป ในเรื่องของการเพาะเห็ดแบบครบวงจรที่ปลูกได้ในเมืองไทยรวมถึงการสอนแปรรูปจากเห็ดเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตร เป็นสถานที่ถ่ายทอดความรู้ความมหัศจรรย์เกี่ยวกับเห็ดนานาชาติ

วิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ ก่อตั้งเมื่อวันที่ 11 มีนาคม พ.ศ. 2554 ได้รับการสนับสนุนที่ดินให้สร้างในพื้นที่จำนวน 1 ไร่ 2 งาน จากนางวรรณลาพมัญญ์ ตั้งอยู่เลขที่ 48/16 หมู่ที่ 1 ตำบลบางโฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ รหัสไปรษณีย์ 10540 รหัสทะเบียนวิสาหกิจชุมชน 33-11-03-04/1-0005 การติดต่อโทรศัพท์ มือถือ 089-1136389 โทรสาร 02 -7509938, Website <http://www.phumpunyathai.com>, E-mail winekonmaung@hotmail.com



โลโก้ วิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ

ผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ

1.กาแฟเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า



คุณสมบัติ / สรรพคุณ

- บำรุงสายตา ช่วยระบบเผาผลาญพลังงาน ควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด
- ผู้เป็นเบาหวาน ความดัน คอเลสเตอรอล สามารถทานได้เนื่องจากไม่ใส่น้ำตาลและครีมเทียม ใสเป็นซูก้าโลสและครีมจากถั่วเหลือง

ส่วนประกอบ

- | | | | |
|-------------------------------|-----------|-----------------------|----------|
| - ครีมเทียมถั่วเหลือง | 64.55978% | - สารสกัดเห็ดหลินจือ | 0.4% |
| - กาแฟสำเร็จรูป | 26.50000% | - แอล-กลูตามีน | 0.4% |
| - ไฟเบอร์ | 3.0% | - ไลโคปิน | 0.4% |
| - คอลลาเจน | 2.5% | - สารสกัดจากเมล็ดงุ่น | 0.4% |
| - สารสกัดจากอะเซโรล่าเชอร์รี่ | 1.5% | - ลูทีน | 0.03% |
| - สารสกัดจากตังถั่งเช่า | 1.5% | - แคลเซียม | 0.03% |
| - แอล-กลูตาไธโอน | 0.5% | - โครเมียมพิโคลิเนต | 0.00020% |
| - วิตามินบี 12 | 0.00002% | | |

2. ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดถั่งเช่า สูตรสำหรับคุณสุภาพบุรุษ



คุณสมบัติ /สรรพคุณ

- บำรุงร่างกาย ช่วยเพิ่มพลังกำลัง
- แก้อาการอ่อนแอ
- แก้อาการปวดหัวเรื้อรัง ยับยั้งอาการปวดหัวรุนแรง (ทั้งท่านสุภาพสตรีและท่านสุภาพบุรุษ)
- ลดอาการเหนื่อยอ่อนทำให้หลับลึก และพักผ่อนได้เต็มที่
- ลดอาการภูมิแพ้ เพิ่มอัตราการแลกเปลี่ยนออกซิเจน
- เพิ่มจำนวนอสุจิและทำให้แข็งแรง (เหมาะอย่างยิ่งสำหรับคนมีบุตรยาก)

ส่วนประกอบ

- | | | |
|-----------------------|-------|-----------|
| - เห็ดถั่งเช่า | 300 | มิลลิกรัม |
| - รากปลาไหลเผือก | 104 | มิลลิกรัม |
| - กราวเครือแดง | 100 | มิลลิกรัม |
| - เจลาติน | 94.08 | มิลลิกรัม |
| - ไททาเนียม ไดออกไซด์ | 1.92 | มิลลิกรัม |

3. ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เห็ดหลินจือ - ถั่งเช่า



คุณสมบัติ / สรรพคุณ

- บำรุงร่างกายทุกเพศ ทุกวัย เด็กจนถึงคนชรา
- ยับยั้งการแพร่กระจายของเซลล์มะเร็ง
- ช่วยให้หลับลึกและพักผ่อนได้เต็มที่
- ลดอาการภูมิแพ้
- เพิ่มอัตราการแลกเปลี่ยนออกซิเจน

ส่วนประกอบ

- | | | |
|-----------------------|-------|-----------|
| - สารสกัดเห็ดหลินจือ | 300 | มิลลิกรัม |
| - ผงเห็ดถั่งเช่า | 204 | มิลลิกรัม |
| - เจลาติน | 94.08 | มิลลิกรัม |
| - ไททาเนียม ไดออกไซด์ | 1.92 | มิลลิกรัม |



2.2 ผลิตภัณฑ์แปรรูปของทางวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ



ว้าว สมุนไพรแอนตี้แอคเน่ เห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า



เซรั่มเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า



โลชั่นสมุนไพรเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า



สบู่สมุนไพรเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า-รังไหม



แชมพูเห็ดถั่งเช่า



ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดถั่งเช่า
สูตรสำหรับคุณสุภาพบุรุษ



ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดถั่งเช่า
สูตรสำหรับคุณสุภาพสตรี



ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดถั่งเช่า 100 %



ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า
ราชา-ราชินี แห่งสมุนไพร



กาแฟปรุงสำเร็จ

3. การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการบริหารจัดการสินค้าของวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จ.สมุทรปราการ

(1) การใช้พลังงานแสงอาทิตย์มาใช้ ศึกษาเรียนรู้กระบวนการของการใช้พลังงานแสงอาทิตย์และนำมาใช้ภายในศูนย์ฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ.2559 ทำให้เห็นถึงประโยชน์อย่างมาก เป็นการใช้วิธีการ solar thermal เพื่อจับและเปลี่ยนพลังงานของแสงอาทิตย์ให้เป็นพลังงานไฟฟ้าหรือพลังงานความร้อนโดยตรงมาใช้ภายในวิสาหกิจชุมชนฯ เพื่อให้แสงสว่างกับทางเดิน แสงสว่างในเวลากลางคืน ปั่นน้ำ ปั่นลม รวมถึงเตาอบพลังงานแสงอาทิตย์ ทางวิสาหกิจชุมชนฯ ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ควบคู่กับการใช้พลังงานไฟฟ้าสามารถลดปริมาณการใช้ไฟฟ้าและลดค่าไฟที่แนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ปัจจุบันทางศูนย์สามารถลดค่าไฟได้มากกว่า 5,000 บาทต่อเดือน (ค่าไฟก่อนจะใช้พลังงานแสงอาทิตย์จะอยู่ที่ประมาณ 40,000 บาทต่อเดือน) และมีโรงเรือนพลังงานแสงอาทิตย์สามารถนำวัสดุดิบเห็ดไปตากแห้งได้ มีประสิทธิภาพดีมากทำให้วัสดุดิบเห็ดแห้งไวได้คุณภาพ

(2) นำเครื่องจักร เทคโนโลยีใหม่มาใช้ในกระบวนการผลิตวัตถุดิบ นำเครื่องจักรหยอดเชื้อเห็ดมาใช้แทนการหยอดโดยพนักงาน การหยอดเชื้อโดยใช้เครื่องจักรทำให้เชื้อเห็ดของเห็ดมีปริมาณเท่ากันทุกขวด ลดการสูญเสียวัตถุดิบ (เห็ดตายไม่เจริญเติบโต) ลดการปนเปื้อนระหว่างการหยอดเชื้อเมื่อเปรียบเทียบกับกรหยอดโดยพนักงาน เมื่อมีเครื่องจักรมาแทนที่ทำให้สะดวกมากยิ่งขึ้น ลดการเมื่อยล้าของพนักงาน ทั้งงานและคนมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

(3) ลดจำนวนพนักงานลาออกช่วยเหลือพนักงานด้านค่าครองชีพ

(3.1) จ่ายเงินค่าแรงพนักงานเป็นรายอาทิตย์ เพื่อให้พนักงานมีเงินหมุนเวียนตลอดไม่ต้องรอนถึงสิ้นเดือน พูดคุยสอบถามพนักงานอย่างเป็นกันเองเหมือนญาติพี่น้อง ในกรณีที่พนักงานบางคนได้รับเงินเป็นรายอาทิตย์ไปแล้ว พอถึงสิ้นเดือนต้องจ่ายค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินก้อน เช่น ค่าที่พัก พนักงานอาจไม่มีเงินเหลือ ใช้หมดก่อน ไม่จัดระบบการเก็บเงิน ทางวิสาหกิจชุมชนฯ ก็จะหักไว้ให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายที่เป็นก้อนในสิ้นเดือนคือจะได้รับไม่เต็มในรายอาทิตย์

(3.2) เมื่อพนักงานมีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนมาก ทางวิสาหกิจชุมชนฯ มีกองทุนกู้ยืมเงินจำนวน 30,000 บาท (ดอกเบี้ยร้อยละ 1 บาท) ให้พนักงานที่มีอายุงาน 1 ปี ขึ้นไป เพื่อให้พนักงานได้มีเงินหมุนเวียน ไม่ต้องเดือดร้อนไปกู้เงินนอกระบบที่มีความเสี่ยงและอัตราดอกเบี้ยสูง

(3.3) มีเงินออมรายเดือน พนักงานออมเงินเดือนละ 100 บาท ทางวิสาหกิจชุมชนฯ ออมเพิ่มให้อีกเดือนละ 100 บาทต่อคน สำหรับพนักงานตั้งแต่เริ่มงานเดือนแรก และพนักงานสามารถนำเงินออมนี้ไปใช้ได้ต่อเมื่อมีอายุงานครบ 1 ปี

(3.4) มีทุนการศึกษาให้กับบุตรหลานของพนักงานทุกคน ปีละ 1 ครั้ง

(3.5) ผลผลิตทางเกษตรภายในวิสาหกิจศูนย์ฯ เช่น เห็ดนางฟ้าสด ไข่ไก่ ผักสวนครัว พนักงานสามารถนำไปรับประทานได้ ช่วยลดค่าอาหารให้พนักงาน

(4) **สถานที่ของทางศูนย์ฯ การขยายกิจกรรมกิจการต่าง ๆ** เมื่อมีบุคคลภายนอกเข้ามาเยี่ยมชมหรือเข้ามาอบรมการเพาะเห็ดพร้อมกันหลาย ๆ คนในหน่วยงานเดียวทำให้มีพื้นที่ไม่เพียงพอเป็นอุปสรรคในการต้อนรับจึงได้มีการจัดไปอบรมภายนอกให้กับหน่วยงานนั้นแทน ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการเดินทางของผู้เข้าอบรม สะดวกเรื่องที่จอดรถ รวมถึงสะดวกในเรื่องของพื้นที่ด้วย

กรณีที่มีการอบรมหลายวันหรือผู้เข้าอบรมมาจากต่างจังหวัด ทางวิสาหกิจศูนย์ฯ จึงมีโครงการสร้างโฮมสเตย์ภายในศูนย์ฯ เพื่อความสะดวกของผู้เข้าอบรมไม่ต้องเดินทางไป-กลับ ไม่ต้องไปหาโรงแรมที่พักและสำหรับผู้ที่ต้องการพักผ่อนแบบธรรมชาติ โครงการสร้างโฮมสเตย์นี้ได้เริ่มต้นสร้างตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ.2562 จะแล้วเสร็จเดือนสิงหาคม พ.ศ.2562 จำนวนห้องพัก 5 ห้อง (ทดลองในระยะแรกมีแผนขยายเพิ่มเติม) และได้สร้างอาคาร 2 ชั้น ชั้นบนเป็นร้านอาหารเพื่อสุขภาพ อาหารคลีนปลอดสารพิษสำหรับกลุ่มผู้บริโภครักษาสุขภาพ กลุ่มผู้ทานอาหารมังสวิรัตหรือบุคคลทั่วไปที่สนใจและรักสุขภาพ ส่วนชั้นล่างจัดเป็นห้องพักและห้องชมนิทรรศการของวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย จังหวัดสมุทรปราการ

(5) **บรรจุภัณฑ์สินค้า** สินค้าบางรายการบรรจุในขวดแก้ว ทำให้เกิดความเสียหายในขั้นตอนการจัดส่งให้ลูกค้าทางไปรษณีย์ จึงทำการเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เป็นซองและถุงแทน ความเสียหายของสินค้าจึงไม่เกิดขึ้น ลดปริมาณของเสีย ไม่มีสินค้าตีคืนจากลูกค้า ลดค่าใช้จ่ายในการจัดส่ง เพราะบรรจุภัณฑ์ซองและถุงมีน้ำหนักน้อยกว่าบรรจุภัณฑ์แก้ว

(6) **ติดตามประเมินผลการใช้ผลิตภัณฑ์ของทางวิสาหกิจชุมชนศูนย์ฯ** ทำการสอบถามลูกค้า ติดตามผลการใช้สินค้าเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า และนำผลการติดตามนั้นมาปรับปรุงพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง หากเป็นลูกค้าที่ไม่สะดวกมารับในกรณีที่ป่วยเดินทางไม่ได้ (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) ทางวิสาหกิจศูนย์ฯ จะไปส่งสินค้าด้วยตัวเองถือเป็นการไปเยี่ยมลูกค้า สร้างความมั่นใจประทับใจและพึงพอใจให้กับลูกค้าเป็นอย่างมาก

นอกจากลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้แล้วยังมีผู้มาขอรับคำปรึกษาและรับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่าจากทางวิสาหกิจศูนย์ฯ จำนวน 38 ราย (ณ วันที่ 8/5/62) ส่วนใหญ่มาด้วยอาการหรือโรค เช่น มะเร็ง, ไทรอยด์, รูมาตอย, โรคลมชัก, ไขมันสออักเสบ, สะเก็ดเงิน, นอนไม่หลับ, ไม่มีเรี่ยวแรง, ซีสในสมอง, ความดัน, เบาหวาน, ภูมิแพ้, ไมเกรน เป็นต้น โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ

เงื่อนไขในการขอรับคำปรึกษาและรับผลิตภัณฑ์จากทางศูนย์การเรียนรู้ฯ

- สำหรับผู้ที่เข้าร่วมโครงการใหม่ นำสำเนาบัตรประชาชน – สำเนาทะเบียนบ้าน – ใบรับรองแพทย์ มายื่นทำประวัติเพื่อรับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดหลินจือ-ถั่งเช่า

- สำหรับผู้ที่เข้าร่วมโครงการแล้ว ให้นำผลการตรวจของแพทย์ครั้งล่าสุดมาเก็บประวัติแล้วเขียนรายงานการเปลี่ยนแปลงของร่างกายหลังทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเห็ดหลินจือ-ถึงเช้า

(7) ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ภายในวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยจังหวัดสมุทรปราการ ผ่านกระบวนการศึกษาวิจัยและตรวจสอบ ได้รับการรับรองคุณภาพอย่างถูกต้องจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.), ผ่านการตรวจ GMP กฎหมายอย่างถูกต้อง และได้รับมาตรฐานการผลิต HALAL

การผลิตสินค้าและบริการของทางวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยฯ จะคำนึงถึงสังคมส่วนรวม คือเป็นระบบการค้ำสร้างความเป็นธรรมให้ทุกฝ่ายตั้งแต่ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้บริโภค และแรงงานที่มีอยู่ในระบบ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมชุมชน มีเป้าหมายในการพัฒนาระบบ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคในราคาที่เหมาะสม

3.2 ข้อเสนอแนะการต่อยอดธุรกิจในอนาคต

(1) ปัจจุบันทางวิสาหกิจศูนย์ฯ ส่งวัตถุดิบเห็ดไปให้โรงงานผลิตสินค้าได้ 100 กิโลกรัมต่อเดือน ได้มีเป้าหมายไว้ว่าภายในปี พ.ศ.2562 นี้ ทางศูนย์ฯ จะสามารถส่งวัตถุดิบให้กับโรงงานผลิตได้ถึง 200-300 กิโลกรัมเพราะมียอดการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกเดือน และรวมถึงมีแนวโน้มที่จะมีการส่งออกยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศลาว, ประเทศเมียนมาร์, ประเทศกัมพูชา เป็นต้น

(2) เพิ่มเครื่องจักรในกระบวนการผลิตวัตถุดิบสร้างความสะดวกทันสมัยให้มากขึ้น โดยที่ไม่ต้องจ้างพนักงานเพิ่มยังมีเครื่องจักรที่ทันสมัยก็จะทำให้การผลิตวัตถุดิบเพิ่มขึ้นของเสียลดลงคุณภาพของวัตถุดิบคงที่มีประสิทธิภาพรักษาคุณภาพได้ดี จึงมีการจัดหาเครื่องจักรที่ทันสมัยเพิ่มเติมอยู่เสมอเพื่อนำมาใช้ในการกระบวนการในการผลิตวัตถุดิบ

(3) ผลิตภัณฑ์ในแต่ละรายการให้มีจำนวนมากขึ้น เมื่อทางวิสาหกิจศูนย์ฯ มีกำลังที่จะผลิตวัตถุดิบส่งให้โรงงานผลิตได้เพียงพอ จะทำการเพิ่มอัตราการผลิตสินค้าในแต่ละรายการอีก 10% ภายในปี พ.ศ.2562

(4) ทางวิสาหกิจศูนย์ฯ จะทำการผลิตสินค้าเพื่อให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภค รักษาและพัฒนาคุณภาพของสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยยึดคำว่า “ยิ่งให้ ยิ่งได้”

(5). อบรมการเพาะเห็ดแบบครบวงจร (อบรมประจำเดือน) จากเดิม 1 ครั้งต่อเดือนให้เป็น 2 ครั้งต่อเดือนภายในปี 2562

(6) สร้างที่พักโฮมสเตย์ภายในวิสาหกิจศูนย์ฯ เพื่อรองรับผู้เข้ารับการอบรมและผู้ที่ต้องการพักผ่อนแบบใกล้ชิดธรรมชาติเพราะทางวิสาหกิจศูนย์ฯ ตั้งอยู่ริมคลอง มีการเลี้ยงสัตว์หลายชนิด อาทิ นกสวองาม ไก่ไข่ ไก่สวองาม กระต่าย หมูป่า ฯลฯ นอกจากจะเพาะเห็ดเป็นหลักแล้วทาง

วิสาหกิจศูนย์ฯ ได้ปลูกต้นไม้พืชพันธุ์ต่าง ๆ ให้ความร่มรื่นเป็นธรรมชาติเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการพักผ่อนหลีกเลี่ยงความวุ่นวาย รวมถึงการสร้างร้านอาหารเพื่อสุขภาพให้ผู้เข้าพักได้ปรุงอาหารเมนูเด็ดของทางวิสาหกิจศูนย์ฯ และจะมีตลาดน้ำย้อนยุคในวันเสาร์และวันอาทิตย์ โครงการนี้เป็น นวัตกรรมของชุมชนบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ร่วมกับพัฒนาชุมชนอำเภอบางพลีจะแล้วเสร็จภายในปี 2562

(7) ร้านกาแฟชี้ชะมดผสมเห็ดถั่งเช่า-หลินจือ ทางวิสาหกิจศูนย์ฯ มีโครงการเปิดร้านกาแฟชี้ชะมดผสมเห็ดถั่งเช่า-หลินจือ ภายในวิสาหกิจศูนย์ฯ โดยจะทำการเลี้ยงชะมดเพื่อผลิตกาแฟเอง รายละเอียดของการผลิตกาแฟชี้ชะมดนี้มีความน่าสนใจ ทำหายและใช้เวลานานนับปีถึงจะสามารถผลิตเป็นกาแฟได้ เมื่อประสบความสำเร็จจะทำให้ได้กาแฟเพื่อสุขภาพที่มีรสชาติกลมกล่อม กลิ่นหอมแตกต่างจากกาแฟทั่ว ๆ ไป มีคุณประโยชน์ด้านสุขภาพมากมายเป็นกาแฟเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง ปัจจุบันได้ศึกษาข้อมูลรวบรวมข้อมูลและดำเนินการบางส่วนไปบ้างแล้ว คาดว่าร้านกาแฟจะเปิดให้บริการปลายปี พ.ศ.2563

ภาพประกอบโครงการที่พักโฮมสเตย์



ภาพประกอบ โครงการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ



ภาพประกอบ โครงการร้านกาแฟชีอะด-เห็ดถั่งเช่า-หลินจือ



ภาพประกอบ บรรยากาศธรรมชาติภายในวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ฯ



ภาพประกอบ บรรยากาศธรรมชาติภายในวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ฯ



ภาพประกอบ บรรยากาศธรรมชาติภายในวิสาหกิจชุมชนศูนย์การเรียนรู้ฯ



Model of knowledge management in work administration Sop
Moei District Livestock Office, Mae Hong Son Province

รูปแบบของการจัดการความรู้ในการบริหารงานสำนักงานปศุสัตว์
อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

Asst.Prof.Emeritus Dr. Rachun Maneetorn
ผศ.กิตติคุณ ดร. ราชน มณีธร

This Paper Submitted for the Assistant Professor
in Social Development

Bodhisastra University, Florida State, United States of America
Academic Year 2020

Abstract

The objective of research of “ Model of knowledge management in work Administration Sop Moei District Livestock Office, Mae Hong Son Province” From work experience And seek cooperation from educational institutions (Chiang Mai Rajabhat University Mae Hong Son Campus), including related agencies and personnel under the Ministry of Agriculture and Cooperatives in Mae Hong Son Province To carry out and jointly plan animal production and development Product processing based on the principle of "lead agriculture market" focusing on developing products to have standard quality By promoting the use of technology and innovation in production and management of agricultural products, developing potentials, increasing skills, knowledge and experience for farmers, who themselves have technical knowledge and policies to use technology. Come to help strengthen the farmers And farmers' groups To focus on bringing farmers to Green Economy and Zero waste agriculture, can share the experience and learning as follows.

1. Knowledge, ability and expertise in the operation.
2. Good attitude towards duties and responsibilities
3. Opportunities for progress for higher duties

4. Able to apply operational technology

5. Strengthening farmers

Knowledge management model in administration of Sop Moei Livestock Development Office Mae Hong Son province, as follows: 1. there is a selection of species that are suitable for the locality. 2. Reducing food production costs by adopting Ecological agriculture 3. Animal sanitation management 4. Promote animal husbandry

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้เรื่องรูปแบบของการจัดการความรู้ในการบริหารงานสำนักงานปศุสัตว์ อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จากประสบการณ์การทำงาน และแสวงหาความร่วมมือจากสถาบันการศึกษา (มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ วิทยาเขตแม่ฮ่องสอน) รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและเจ้าหน้าที่หน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอน เพื่อดำเนินงานและร่วมกันวางแผนการผลิตและพัฒนาการเลี้ยงสัตว์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยยึดหลัก “การตลาดนำ การเกษตร” เน้นพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพมาตรฐาน โดยส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการผลิตและการบริหารจัดการสินค้าเกษตร พัฒนาศักยภาพ เพิ่มทักษะ ความรู้และประสบการณ์ แก่เกษตรกร ซึ่งตัวผู้วิจัยเองมีความรู้ทางวิชาการ และนโยบาย สามารถใช้เทคโนโลยี มาช่วยสร้างความเข้มแข็งแก่เกษตรกร และกลุ่มเกษตรกร เพื่อมุ่งนำเกษตรกรสู่ Green Economy และ Zero waste agriculture สามารถแบ่งประสบการณ์และการเรียนรู้ ดังนี้

1. ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญในการปฏิบัติงาน
2. ทักษะที่ดีต่อหน้าที่ความรับผิดชอบ
3. โอกาสความก้าวหน้าสำหรับหน้าที่สูงขึ้น
4. สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการปฏิบัติงาน
5. สร้างความเข้มแข็ง แก่เกษตรกร

รูปแบบการจัดการความรู้ในการบริหารงานของสำนักงานปศุสัตว์อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ได้แก่ 1. มีการเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสมกับท้องถิ่น 2. การลดต้นทุนการผลิตอาหารโดยนำระบบ เกษตรกรรมเชิงนิเวศมาใช้ 3. การจัดการสุขภาพสัตว์ 4. ส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์

1. ความเป็นมา

1.1 สถานการณ์การบริหารงานสำนักงานปศุสัตว์ อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ผู้วิจัยมีโอกาสเข้าศึกษาต่อโรงเรียนสัตวแพทย์กรม ปศุสัตว์ ในปี พ.ศ.2524-2526 หลังจากจบการศึกษา ก็ได้รับการบรรจุแต่งตั้งให้เข้ารับราชการในกรมปศุสัตว์ ได้ดำเนินการอบรม

โครงการยกระดับการแข่งขันในระบบธุรกิจเกษตร ส่งเสริมการเลี้ยงและยกระดับมาตรฐานการผลิต และเพิ่มมูลค่าสินค้าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อหมู เนื้อไก่ เป็นต้น เพื่อผลิตเนื้อหมู เนื้อไก่ ให้มีคุณภาพสูงและพัฒนาอาชีพเกษตรกร อบรมการจัดการฟาร์มให้ได้มาตรฐาน จากประสบการณ์นั้นทำให้พบว่า อาชีพทางการเกษตรของประชากรอำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ส่วนใหญ่ทำนาปลูกข้าวนาปี เมื่อเสร็จจากการเก็บผลผลิตแล้วมักนิยมทำเกษตรนอกฤดู อย่างเช่น ปลูกกระเทียม ถั่วเหลือง และถั่วลิสง หรือปลูกพืชชนิดอื่นบ้างเล็กน้อยเพื่อจำหน่ายและเก็บไว้บริโภคภายในครัวเรือน ดังนั้นกระบวนการคิดและวิธีการพัฒนาต่าง ๆ ที่นำมาใช้สามารถนำมาปรับเปลี่ยนวิธีการเลี้ยงสัตว์นอกเหนือจากที่กล่าวมา ได้แก่ การเลี้ยงวัว ให้มาเป็นแบบควบคุมอย่างมีระบบตามแนวทางมาตรฐาน พร้อมไปกับการส่งเสริมให้ชาวบ้านเลี้ยงวัวตามแนวทางโครงการวัวแก้ว ตามนโยบายของรัฐบาลก็จะช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้จากการเลี้ยงวัวเพิ่มขึ้น ผู้วิจัยชักชวนชาวบ้านที่มีความพร้อม มีความสนใจและสมัครใจเข้าเป็นกลุ่มนำร่องดำเนินงานตามแผนมาแล้วกว่า 5 ปีจนประสบความสำเร็จ ผลักดันกิจกรรมกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเลี้ยงวัวให้เกิดขึ้น สร้างบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบร่วมกันในชุมชน ช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้และความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จากแต่ก่อนวัวจะเลี้ยงเพื่อใช้งานและบริโภคในครัวเรือน วิถีเลี้ยงด้วยการตอนฝูงขึ้นไปอยู่และหากินในป่าบนภูเขา ขาดการดูแลเอาใจใส่ จนทำให้วัวมีสุขภาพไม่สมบูรณ์ ตัวเล็ก ผอม ขี้โรค ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการนำมาใช้งานหรือบริโภค หรือแม้แต่ขายก็ได้ราคาต่ำ

1.2 ประสบการณ์ในการเผชิญปัญหาที่ต้องแก้ไขด้วยตนเอง

เกิดขึ้นจากโครงการของรัฐบาลที่ต้องการส่งเสริมให้ชาวบ้านมีรายได้จากการเลี้ยงไก่ ทั้งนี้จึงเป็นภาระหน้าที่ของทางปศุสัตว์สบเมยในการสรรหาพันธุ์ไก่ที่เหมาะสมกับพื้นที่ แล้วพบว่าไก่แม่ฮ่องสอนซึ่งเป็นไก่พื้นเมืองน่าจะเหมาะกว่าเพราะขนาดตัวไม่ใหญ่มาก

แต่ปัญหาอย่างหนึ่งของไก่พื้นเมืองคือใช้เวลาเลี้ยงนานเกินไป มีขนาดเล็ก ขณะเดียวกันพบว่าไก่ตะเภาทองสามารถนำมาเลี้ยงในพื้นที่อำเภอสบเมยได้ จึงมองว่าหากนำไก่ทั้งสองพันธุ์มาผสมกันโดยใช้ไก่พื้นเมืองเป็นแม่พันธุ์ และใช้ตะเภาทองเป็นพ่อพันธุ์น่าจะได้พันธุ์ไก่ที่มีคุณลักษณะสมบูรณ์แล้วผลที่ออกมาก็เป็นไปตามคาด ได้พันธุ์ไก่ลูกผสมที่เจริญเติบโตเร็ว ตอบสนองการเลี้ยงในพื้นที่ได้อย่างดี กินง่าย แข็งแรง ขนาดตัวพอเหมาะ ให้ไข่เร็วและดก อัตราการให้เนื้อดี ใช้เวลาเลี้ยงเพื่อขายเพียง 3 เดือน ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 120 บาท ช่วยทำให้ชาวบ้านมีรายได้เร็วขึ้น ด้วยเหตุนี้จึงส่งเสริมให้ชาวบ้านในพื้นที่เลี้ยงพร้อมกับตั้งชื่อว่า “ไก่ลูกผสมตะเภาทองสบเมย

1.3 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากประสบการณ์ตรง

ผู้วิจัยศึกษาเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงาน และแสวงหาความร่วมมือจากสถาบันการศึกษา (มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ วิทยาเขตแม่ฮ่องสอน) รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเจ้าหน้าที่หน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอน เพื่อ

ดำเนินงานและร่วมกันวางแผนการผลิตและพัฒนาการเลี้ยงสัตว์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยยึดหลัก “การตลาดนำการผลิต” เน้นพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพมาตรฐาน โดยส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการผลิตและการบริหารจัดการสินค้าเกษตร พัฒนาศักยภาพ เพิ่มทักษะความรู้และประสบการณ์ แก่เกษตรกร ซึ่งตัวผู้วิจัยเองมีความรู้ทางวิชาการ และนโยบาย สามารถใช้เทคโนโลยี มาช่วยสร้างความเข้มแข็งแก่เกษตรกร และกลุ่มเกษตรกร เพื่อมุ่งนำเกษตรกรสู่ Green Economy และ Zero waste agriculture สามารถแบ่งประสบการณ์และการเรียนรู้ ดังนี้

1. ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญในการปฏิบัติงาน
2. ทักษะที่ดีต่อหน้าที่ความรับผิดชอบ
3. โอกาสความก้าวหน้าสำหรับหน้าที่สูงขึ้น
4. สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการปฏิบัติงาน
5. สร้างความเข้มแข็ง แก่เกษตรกร

จาก 5 ขั้นตอนของประสบการณ์และการเรียนรู้ ทำให้ผู้วิจัยเชื่อว่า กระบวนการการจัดการความรู้ที่ได้ดำเนินมาตลอดหลายปีเกิดจากความผูกพันด้านการเกษตรมาตั้งแต่เป็นเด็ก เมื่อได้พบปัญหาของเกษตรกรด้านปัจจัยและฐานทรัพยากรการผลิต ทั้งเรื่องที่ดินทำกิน เกษตรกรบางคนไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ต้องเช่าที่ดินทำกิน ปัญหาการเข้าถึงทรัพยากรการผลิต โดยเฉพาะน้ำ ปัญหาด้านทุนการผลิตสูงขึ้น เช่น ปุ๋ย ยา แรงงาน ตลาด ตลาดเป็นของพ่อค้าแต่การลงทุนและความเสี่ยงเป็นของเกษตรกร เกษตรกรจึงไม่สนใจในการตัดสินใจกำหนดราคาตลาด ราคาผลผลิต การเกษตรจึงไม่เป็นธรรม ไม่แน่นอน ขึ้นๆ ลงๆ ตามอำนาจซื้อของพ่อค้าขณะที่ราคาปัจจัยการผลิตเพิ่มสูงขึ้นโดยที่ไม่เคยลดลง เป็นต้น

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 แรงบันดาลใจ

จากเด็กชนบทชายแดนคนหนึ่งได้มีโอกาสรับราชการ โดยมีแบบอย่างจากคุณพ่อ และคุณแม่ รวมถึงพี่น้องอีก 6 คน ซึ่งมีอาชีพ รับราชการ ทุกท่านทำให้ผู้วิจัยซึมซับประสบการณ์ต่าง ๆ มีความประทับใจในอาชีพนี้เป็นอย่างยิ่ง โดยผ่านการติดตามคุณพ่อ คุณแม่ และพี่น้องในสมัยที่ยังเด็ก เนื่องจากในอดีตข้าราชการจะได้รับความเคารพ เชื่อถือ และเป็นแบบอย่างที่ดีในการดำเนินชีวิตของคนในชนบท และส่วนใหญ่จะมีความมั่นคงในวัยหลังเกษียณอายุราชการ เนื่องจากได้รับการดูแล จากรัฐบาลตลอดชีวิต นับเป็นอาชีพที่มีความมั่นคงสูงมากแม้กระทั่งในปัจจุบันนี้

ผู้วิจัย มีภูมิลำเนาอยู่ในอำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน หลังจากเรียนจบจากชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 (ม.ศ.5)เมื่อปี 2523 ได้สอบเข้าเรียนต่อที่โรงเรียนสัตวแพทย์ กรมปศุสัตว์ โดยที่กรมปศุสัตว์ได้เปิดรับนักศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพสัตวแพทย์ ทำการเปิดสอนนักศึกษาที่จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อจบการศึกษาในปี 2526 ได้รับการบรรจุเข้ารับราชการ ในตำแหน่ง สัตวแพทย์ 2

หน่วยทริโนซิส ที่อำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน ตลอดระยะเวลาการรับราชการตั้งแต่วันที่ 4 ตุลาคม 2526 จนถึงปัจจุบันนี้ ผู้วิจัยได้รับการแต่งตั้ง และโยกย้ายภายในจังหวัดแม่ฮ่องสอน เริ่มจากอำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน มาเป็นสัตวแพทย์ อำเภอแม่สะเรียง และได้รับการแต่งตั้งให้เป็น ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาน้อย ในวันที่ 2 ธันวาคม 2542 จนถึงวันที่ 13 สิงหาคม 2547 จึงได้ย้ายมาดำรงตำแหน่ง ปศุสัตว์อำเภอสบเมยจนถึงปัจจุบัน รวมระยะเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ที่อำเภอสบเมย เป็นเวลา กว่า 15 ปี นับถึงวันที่ 28 มกราคม 2563

จากการที่ผู้วิจัยได้ปฏิบัติหน้าที่ในอำเภอสบเมยในตำแหน่ง ปศุสัตว์อำเภอสบเมย ซึ่งทำหน้าที่ ควบคุม กำกับดูแล งานตามนโยบายของกรมปศุสัตว์ ประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ในพื้นที่ และองค์การปกครองส่วนท้องถิ่นในอำเภอสบเมย ได้ทำให้เกิดความรู้สึผูกพันกับหน่วยงาน และเกษตรกรผู้เลี้ยงปศุสัตว์ในพื้นที่ และในประเด็นที่สำคัญที่ทำให้ผู้วิจัยมีความรักและผูกพันกับพื้นที่อำเภอสบเมย คือ ได้มีโอกาสสนองงานตามพระราชดำริของในหลวงรัชกาลที่ 9 และพระบรมวงศานุวงศ์เกือบทุกพระองค์ ผ่านงานตามโครงการพระราชดำริต่าง ๆ อาทิ เช่น โครงการธนาคารโค กระบือ โครงการพัฒนาเด็กและเยาวชนในถิ่นทุรกันดาร โครงการขยายผลโครงการหลวง เป็นต้น

ด้วยสภาพทางสังคม เศรษฐกิจ ของพี่น้องเกษตรกรในพื้นที่อำเภอสบเมย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มชาติพันธุ์ มีทั้งชนเผ่าพื้นเมือง เผ่ากะเหรี่ยง และชาวไทยพื้นราบ ซึ่งเป็นเกษตรกรที่มีฐานะยากจน โดยหากนับเรียงตามอำเภอของจังหวัดแม่ฮ่องสอนแล้ว อำเภอสบเมยถือว่าเป็นอำเภอที่ยากจนที่สุดในจังหวัดแม่ฮ่องสอนโดยมีรายได้ต่อหัวไม่ถึง 20,000 บาท ดังนั้นนอกจากจะเป็นพื้นที่ทรงงานต่าง ๆ ตามแนวพระราชดำริของทุกพระองค์แล้ว ทางด้านรัฐบาลก็ได้ส่งเสริมและสนับสนุนอาชีพแก่เกษตรกรเพื่อให้พ้นขีดความยากจน ในด้านอาชีพปศุสัตว์ ในพื้นที่อำเภอสบเมยมีการส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อเพื่อแก้จน โดยยึดตามแบบอย่างของโครงการธนาคารโค กระบือ เป็นต้นแบบ โครงการส่งเสริมการเลี้ยงหมูดำ โครงการส่งเสริมการเลี้ยงไก่แม่ฮ่องสอน ในส่วนผู้วิจัยเองได้ประสานกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน เมื่อปี 2560 ส่งเสริมการเลี้ยงไก่ตะเภาทอง เกษตรศาสตร์ ในพื้นที่เนื่องจากพบปัญหาการเจริญเติบโตที่ค่อนข้างช้า ของไก่แม่ฮ่องสอน ซึ่งต้องใช้เวลาเลี้ยงอย่างน้อย 7 – 8 เดือน เพื่อให้ได้น้ำหนักและขนาดพอเหมาะกับการบริโภค ประมาณ 0.8 – 1 กก. แต่เมื่อนำไก่ตะเภาทองเกษตรศาสตร์มาผสมข้ามพันธุ์กับไก่แม่ฮ่องสอน ข้อดีที่ค้นพบก็คือสามารถย่นระยะเวลาในการเลี้ยงไก่ลูกผสมพันธุ์แม่ฮ่องสอนกับตะเภาทอง เหลือ เพียง 2.5 – 3 เดือน สามารถให้น้ำหนักได้ถึง 2.2 – 2.5 กก. โดยที่ใช้อาหารในการเลี้ยงเหมือนกัน ปัจจุบันได้พัฒนาเป็นไก่ตะเภาทองสบเมย เป็นที่ต้องการของเกษตรกรในพื้นที่เป็นอย่างมากจนผลิตป้อนตลาดไม่ทัน เนื่องจากไก่ลูกผสมดังกล่าวมีรสชาติ อร่อยมาก เนื้อไม่ยุ่ยเกินไป ถูกปากคนไทย ในปัจจุบันนี้ผู้วิจัยได้ส่งเสริมการเลี้ยงไก่ตะเภาทองสบเมย โดยเน้นไปที่โรงเรียนตามพระราชดำริของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารีฯ นำร่องไปแล้วที่ โรงเรียนสบเมยวิทยาคม โรงเรียนเฉลิม

รัชวิทยาคม และโรงเรียนตำรวจตระเวนชายแดน บ้านห้วยมะโอ จากการติดตามพบว่าไก่ดังกล่าวสามารถเจริญเติบโต ในพื้นที่ทุรกันดารได้เป็นอย่างดี

จากการได้ช่วยเหลือเกษตรกรที่ยากจนให้มีอาชีพ มีรายได้เพิ่มสูงขึ้น และได้สนองงานต่าง ๆ ตามพระราชดำริ ของทุกพระองค์ โดยที่มุ่งเน้นให้ประชาชนในจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีความอยู่ดี กินดี พ้นขีดความยากจน ทำให้ผู้วิจักขณ์รู้สึกมีความสุขในการที่ได้มีส่วนขับเคลื่อนงาน และภูมิใจที่ได้เกิดมาเป็นผู้ที่มีโอกาสในการรับราชการในกรมปศุสัตว์เป็นอย่างยิ่ง และขอสนองงานตามพระราชดำริของทุกพระองค์เพื่อให้พี่น้องชาวอำเภอสบเมย ที่เป็นเสมือนญาติของผู้วิจักขณ์เนื่องจากเป็นชาวจังหวัดแม่ฮ่องสอนด้วยกัน

2.2 บริบทของเรื่องที่ทำ สถานการณ์ การเริ่มต้น

สบเมยเป็นอำเภอที่ห่างไกลจากตัวจังหวัดแม่ฮ่องสอนและเดินทางยากลำบากที่สุด ด้วยลักษณะพื้นที่ ที่เป็นป่าเขาสลับซับซ้อน ส่งผลให้เศรษฐกิจของที่นี่มีอัตราการเติบโตที่ต่ำ ประชากรส่วนใหญ่ดำรงชีวิตโดยการพึ่งพิงการทำเกษตรเพื่อหาเลี้ยงชีพ ปริมาณรายได้ที่หมุนเวียนในอำเภอสบเมยส่วนมากมาจากภาคการเกษตรซึ่งรายได้โดยเฉลี่ยของประชาชนแล้วอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำ โดยปลูกข้าวเป็นพืชหลัก รองลงมาคือ พริก บุก การทำไร่สวนผสม การประมง การปศุสัตว์ เป็นต้น ซึ่งการทำเกษตรโดยทั่วไปพบว่ามีปัญหามากมาย ไม่ว่าจะเป็นทางด้านดิน น้ำ โรคระบาด แมลง ตลอดจนด้านพันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ตั้งแต่เข้ามาปฏิบัติงานด้านปศุสัตว์ในพื้นที่กำเนิด สิ่งที่ต้องการจะทำคือ ทำอย่างไรที่จะยกระดับความเป็นอยู่ของเกษตรกร ยกย่องรายได้ และพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรให้ดีขึ้น เพราะด้านเศรษฐกิจของครัวเรือน พบว่า ประชากรที่มีหนี้สินส่วนใหญ่ เป็นหนี้สินหมุนเวียนเพื่อจัดซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร และปัญหาหลักของเกษตรกรคือการไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ประกอบกับการผลิตพืชของเกษตรกรในพื้นที่ที่ไม่ได้รับการรับรอง ทำให้เกษตรกรไม่ได้ขึ้นทะเบียนเกษตรกร

จากการลงพื้นที่ของผู้วิจักขณ์ บูรณาการร่วมกับหน่วยงานในพื้นที่ ได้เสนอแนวทางในการเพิ่มรายได้และสร้างความมั่นคงในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมให้แก่เกษตรกรในพื้นที่ โดยการสนับสนุนให้เกษตรกรที่ได้รับการจัดสรรที่ดินทำกินขึ้นทะเบียนเกษตรกร เพื่อให้สามารถเข้าถึงโอกาสในการได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ และการพัฒนาอาชีพด้านการเกษตรทั้งการผลิตและแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า ซึ่งปัจจุบัน พืชเศรษฐกิจหลักของจังหวัด คือ ถั่วเหลือง และกระเทียม มีการดำเนินการจัดตั้งสหกรณ์การเกษตรในพื้นที่ที่มีการจัดสรรที่ดินทำกิน การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน สนับสนุนอาชีพและการแปรรูปผลผลิตสินค้าเกษตร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและยืดอายุผลผลิต ส่งเสริมโครงการเกษตรแปลงใหญ่ สนับสนุนการผลิตสินค้าปลอดภัยได้มาตรฐาน ประชาสัมพันธ์สินค้าของดีแม่ฮ่องสอนให้มากขึ้น เช่น คุณค่าและการใช้ประโยชน์จากถั่วเน่า โครงการส่งเสริมเกษตรอินทรีย์ กิจกรรมพัฒนาเกษตรอินทรีย์และตลาดสีเขียว เพื่อสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ตอบสนองนโยบายของ

รัฐบาล และแผนพัฒนาภาคเหนือ ตลอดห่วงโซ่การผลิต ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ (Supply Chain) โดยคำนึงถึงการพัฒนาการผลิตที่เป็นปศุสัตว์อินทรีย์ตามวิถีพื้นบ้าน ยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกรอย่างยั่งยืน

เช่นโครงการส่งเสริมให้ชาวบ้านมีรายได้จากการเลี้ยงไก่ เนื่องจากผู้วิจัยรู้จักสายพันธุ์ไก่เป็นอย่างดี เพราะคลุกคลีกับไก่มาตั้งแต่ยังเด็ก ผู้วิจัยสรรหาพันธุ์ไก่ที่เหมาะสมกับพื้นที่ แล้วพบว่าไก่แม่ฮ่องสอนซึ่งเป็นไก่พื้นเมืองน่าจะเหมาะกว่าเพราะขนาดตัวไม่ใหญ่มาก แต่ปัญหาอย่างหนึ่งของไก่พื้นเมืองคือใช้เวลาเลี้ยงนานเกินไป มีขนาดเล็ก ขณะเดียวกัน พบว่าไก่ตะเภาทองสามารถนำมาเลี้ยงในพื้นที่อำเภอสบเมยได้ จึงมองว่าหากนำไก่ทั้งสองพันธุ์มาผสมกันโดยใช้ไก่พื้นเมืองเป็นแม่พันธุ์ และใช้ตะเภาทองเป็นพ่อพันธุ์น่าจะได้พันธุ์ไก่ที่มีคุณลักษณะสมบูรณ์ แล้วผลที่ออกมาก็เป็นไปตามคาด ได้พันธุ์ไก่ลูกผสมที่เจริญเติบโตเร็ว ตอบสนองการเลี้ยงในพื้นที่ได้อย่างดี กินง่าย แข็งแรง ขนาดตัวพอเหมาะ ให้ไข่เร็วและดก อัตราการให้เนื้อดี ใช้เวลาเลี้ยงเพื่อขายเพียง 3 เดือน ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 120 บาท ช่วยทำให้ชาวบ้านมีรายได้เร็วขึ้น ด้วยเหตุนี้เราจึงส่งเสริมให้ชาวบ้านในพื้นที่เลี้ยงพร้อมกับตั้งชื่อว่า “ไก่ลูกผสมตะเภาทองสบเมย

ผู้วิจัยเลี้ยงไก่และส่งเสริมการเลี้ยงไก่ลูกผสมอยู่แล้ว จึงมอบเป็นพ่อพันธุ์ 1 ตัว และแม่พันธุ์ 5 ตัว พร้อมกับลูกไก่อีก 100 กว่าตัว โดยได้แจกลูกไก่ให้แก่สมาชิกกลุ่มไปเลี้ยงรายละ 4 ตัว จุดเด่นของไก่ตะเภาทองลูกผสมคือเจริญเติบโตเร็ว เนื้อนุ่ม ไขมันน้อย ขนาดน้ำหนักถ้าเป็นตัวผู้ประมาณ 3 กิโลกรัม ตัวเมียประมาณ 2-3 กิโลกรัม อัตราการออกไข่ดีมาก แต่มีข้อเสียคือฟักไข่ไม่เก่ง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงแก้ปัญหาให้ไก่พื้นเมืองฟักแทน เมื่อได้ลูกไก่แล้วพออายุประมาณ 10 วันจะแยกเลี้ยง เพื่อปล่อยให้แม่ไก่เตรียมไข่รุ่นต่อไป โดยแนวทางนี้เป็นการช่วยทำให้ประชากรไก่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ช่วยหมุนเวียนการผลิตไข่ได้ถึงปีละ 12 ครั้ง หรือเฉลี่ยเดือนละครึ่ง แล้วพบว่าได้จำนวนลูกไก่ทันกับความต้องการของตลาด

ลูกไก่ที่แยกไปเลี้ยงในกรงอนุบาลใช้เวลาประมาณ 2 เดือนจึงย้ายเข้ากรงขุน เพื่อเลี้ยงด้วยอาหารตามธรรมชาติแนวอินทรีย์ อย่างหอยกกล้วย กากน้ำตาล และเกลือ ซึ่งนำมาหมักไว้สัก 1 อาทิตย์ เมื่อต้องการนำไปใช้ให้ผสมกับเกลบและปลายข้าวในอัตรา 1:1 ซึ่งสูตรนี้จะได้โปรตีนสูงถึง 14-15 เปอร์เซ็นต์ แนวทางนี้ไม่เพียงเป็นการลดต้นทุนได้มาก แต่ไถ่ยังได้คุณค่าอาหารสูงด้วยโดยลงคำนวณต้นทุนการเลี้ยงไก่ตะเภาทองลูกผสมแล้วพบว่าใช้เงินประมาณ 105-110 บาท ต่อตัว ใช้เวลาเลี้ยงประมาณ 3 เดือน รายได้จากการเลี้ยงไก่ของเกษตรกรจะมาจากขายลูกไก่ ขายไก่เนื้อ และขายไข่ ทั้งนี้ ไก่ตะเภาทองลูกผสมให้ไข่ตกมากเฉลี่ยครั้งละ 18 ฟอง แล้วเคยให้มากถึงครั้งละ 30 ฟอง เกษตรกรสามารถขายไข่ได้ทุกวันเฉลี่ยวันละ 300-400 บาท ลูกค้าเป็นร้านอาหารหลายแห่งแถวบ้าน ส่วนตลาดขายไก่เนื้อจะเป็นร้านอาหารในพื้นที่ หรือใช้ในพิธีกรรมของชนเผ่า ทางด้านการนำไปปรุงอาหารพบว่าไก่พันธุ์นี้มีเนื้อนุ่ม ไม่แฉะ ดังนั้น เมนูที่เหมาะสมมากคงหนีไม่พ้นข้าวมันไก่

2.3 ผลสำเร็จของการดำเนินงาน

ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับศักยภาพของไก่พื้นเมืองพันธุ์ “ตะเภาทอง” ซึ่งพบว่าเป็นไก่ที่มีลักษณะสวยงาม ตัวใหญ่ เนื้อมาก มีรสชาติดี ค่อนข้างแตกต่างจากไก่พันธุ์พื้นเมืองทั่วไป ทำให้ไก่พันธุ์นี้เป็นที่นิยมของคนไทยเชื้อสายจีนที่ถักพันกับอาหารการกิน แต่เป็นสายพันธุ์ที่เกือบจะสูญพันธุ์ไปแล้ว จึงได้มาพัฒนาสายพันธุ์ให้มีอัตราการเจริญเติบโตที่ดียิ่งขึ้น มีประสิทธิภาพการใช้อาหารสูง ที่สำคัญยังพัฒนาพันธุ์เพื่อรองรับกับรูปแบบการเลี้ยงในระบบอินทรีย์ด้วย กล่าวคือ มีลักษณะอยู่ง่าย กินง่าย แข็งแรง ทนโรค สามารถใช้วัตถุดิบอาหารที่มีอยู่ในพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นพืชผัก หรือสมุนไพรต่าง ๆ ส่งผลให้นอกจากเนื้อสัมผัสของไก่พื้นเมืองไว้ได้เกือบ 100 เปอร์เซ็นต์แล้ว ยังมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ด้วย

ตามข้อมูลที่พหหาได้ ระบุว่ามีการนำไก่ตะเภาหรือไก่ตะเภาทองมาเลี้ยงในประเทศไทยเมื่อกว่า 200 ปีก่อน สมัยที่คนไทยมีการค้าขายกับประเทศจีน ซึ่งเรือสำเภาที่แล่นมานอกจากใช้ขนสินค้าแล้วก็มักติดสัตว์และสัตว์เพื่อนำมาใช้เป็นอาหารระหว่างการเดินทางที่ใช้เวลาเป็นเดือนด้วย และไก่ตะเภาที่คาดว่าติดมากับเรือสำเภาเข้ามา (ซึ่งเป็นมาของคำว่าไก่ตะเภา) เพราะเห็นได้ว่าแหล่งพันธุ์ของไก่ตะเภาส่วนใหญ่มักเป็นจังหวัดที่ติดชายทะเล



ไก่ตะเภาที่ว่านี้น่าจะเป็นไก่พันธุ์เซียงไฮ้ ซึ่งเป็นไก่พันธุ์พื้นเมืองของจีน เมื่อนำเข้ามาเลี้ยงก็มีการผสมข้ามสายพันธุ์กับไก่ไทย เพราะปกติไก่เซียงไฮ้มีลักษณะหงอนเป็นหงอนจักร ตัวใหญ่ ขนฟู แต่เมื่อมีการผสมกับไก่ไทยหลายชั่วรุ่นจนกลายเป็นพันธุ์แท้ขึ้นมา หงอนกลายเป็นหงอนหินเหมือนกับไก่พื้นเมือง แต่ยังคงลักษณะของการเจริญเติบโตที่ดีเอาไว้ มีขนาดตัวใหญ่ออกกว้างและมีเนื้อมาก ส่วนสีขน ในอดีตไก่ตะเภาที่มีสีขนที่หลากหลายเช่นเดียวกับไก่พื้นเมืองทั่วไป แต่สีที่เป็นที่นิยมก็คือ สีเหลืองทอง เพราะมีความสวยงามและคนไทยเชื้อสายจีนที่นิยมบริโภคไก่พันธุ์นี้ เพราะเชื่อว่าเป็นสีที่เป็นมงคล เป็นสีแห่งความเจริญรุ่งเรือง มั่งคั่งและร่ำรวย

ทำให้เกษตรกรมักคัดเลือกไก่ที่มีลักษณะดีและสีดังกล่าวไว้เป็นพ่อแม่พันธุ์ พร้อมกับเรียกไก่ตะเภามีสีเหลืองทองทั้งตัวนี้ว่า “ไก่ตะเภาทอง”

ผู้วิจัยทำงานด้านสัตว์ปีกอยู่แล้ว จึงต้องการพัฒนาการเลี้ยงไก่ในระบบอินทรีย์ ซึ่งเป็นระบบการเลี้ยงที่ทำให้ไก่อยู่อย่างสุขสบายและแสดงพฤติกรรมตามธรรมชาติได้อย่างอิสระ เพื่อรองรับกับความต้องการของผู้บริโภค

ครั้งแรกมองไปที่ไก่พื้นเมืองทั่วไป เพราะเกษตรกรของไทยส่วนใหญ่เลี้ยงกันในลักษณะอินทรีย์อยู่แล้ว แต่ไก่พื้นเมืองมีอัตราการเจริญเติบโตไม่สูงมาก และการเพาะขยายพันธุ์ทำได้ค่อนข้างช้า จึงมองมาที่ไก่ตะเภาทอง เพราะมีศักยภาพการให้ผลผลิตสูง คุณภาพของเนื้อดี อีกทั้งยังเลี้ยงง่าย ทนต่อโรคและความร้อนแล้งของสภาพแวดล้อม ซึ่งถือเป็นต้นทุนทางธรรมชาติที่สำคัญ จึงได้เริ่มรวบรวมและนำมาเพาะขยายพันธุ์

การพัฒนาไก่พันธุ์ตะเภาทองสບเมยและรูปแบบการเลี้ยง เป็นแนวความคิดไม่ได้สลับซับซ้อนอะไรมากนัก เป็นแนวความคิดง่าย ๆ จากการที่ไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ซึ่งมีการเพาะปลูกพืชผักที่หลากหลาย และโดยปกติเกษตรกรก็ได้ผลประโยชน์จากพืชหลักที่ปลูกอยู่แล้ว แต่การเกษตรก็มักมีผลผลิตบางส่วนที่ส่งจำหน่ายไม่ได้ เช่น มะเขือเปาะที่มีแมลงเจาะทำลาย พืชผักที่ไม่ตรงตามเกรดที่ตลาดต้องการ รวมถึงผักใบต่าง ๆ ที่ต้องมีการตัดแต่งก่อนจำหน่าย ซึ่งวัสดุเหล่านี้สามารถนำมาสับคลุกเคล้ากับรำ ทำเป็นอาหารของไก่ตะเภาทองได้ทั้งสิ้น เป็นการสร้างมูลค่าจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรก่อเกิดเป็นรายได้ให้อีกทาง

2.4 ผลกระทบของการจัดการความรู้ในการบริหารงานสำนักงานปศุสัตว์อำเภอสบเมย

จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ไก่ที่เรากินกันในปัจจุบันจะถูกเลี้ยงด้วยอาหารสำเร็จรูปจากโรงงานซึ่งปรนเปรอสารพัดที่จะให้โตเร็ว ๆ เพื่อกำไรของเจ้าของโดยไม่คำนึงถึงผู้บริโภค ในระยะสั้นเราอาจไม่เห็นผลเหมือนสารบางอย่างที่ใช้ในสัตว์ เช่น สารเร่งเนื้อแดงที่ใช้ในหมู และต้องยอมรับว่ามีการใส่สารเคมีที่ผ่านการรับรองว่าปลอดภัยใช้ในอาหารสัตว์เช่นกัน สารเร่งนี้อาจส่งผลในระยะยาวแต่เราก็ยังไม่มีความวิจัยว่ามีโทษ แต่สารพัดโรคทั้งหลายของเราได้มาจากการบริโภคทางปากเป็นหลัก จะเห็นได้ว่าคนอายุยังน้อยก็เริ่มเป็นมะเร็ง ซึ่งยังหาสาเหตุที่แน่ชัดไม่ได้ แต่การกินอาหารจากแหล่งอุตสาหกรรมเกษตรเป็นเรื่องที่น่าพิจารณา การเลี้ยงไก่เพื่อการบริโภคในบ้านเป็นแนวคิดตามรอยของพ่อเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งเราสามารถมีลูกไก่ได้เองจากพ่อแม่ที่ออกไข่และฟักตามธรรมชาติ ไม่ต้องซื้อหา ซึ่งปัจจุบันตั้งแต่เกิดเหตุการณ์ไข้หวัดนก คนเลี้ยงเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์เป็นฟาร์มคอนแทร็กต์ อุตสาหกรรมผลิตไก่จึงผลิตเพื่อเฉพาะป้อนลูกค้าของตัวเอง ฟาร์มไก่อิสระหายไป จึงไม่ค่อยมีลูกไก่ออกมาขาย

หลังจากมีการเลี้ยงไก่เป็นอุตสาหกรรมการเกษตร การปรับปรุงพันธุ์ก็เพื่อตอบสนองความต้องการของการเลี้ยงไก่แบบนี้ คือโตเร็ว มีอัตราแลกเนื้อดี นี่คือการตอบสนองต่อวงการธุรกิจ ไก่พื้นบ้านไม่ได้รับการส่งเสริม ตีว่ายังมีการอนุรักษ์ไก่ชนอยู่ ไก่พื้นบ้านจึงยังมีเหลืออยู่บ้าง แต่มุ่งไปทางไก่ชนมากกว่า จึงเห็นว่าควรจะพัฒนาพันธุ์ที่เหมาะสมกับการเลี้ยงบริโภคในครัวเรือน

เกษตรยั่งยืนหรือพอเพียงในที่นี้คือการที่เกษตรกรสามารถเพาะพันธุ์สัตว์เลี้ยงโดยไม่ต้องพึ่งพาทายนอก มีอาหารซึ่งมาจากในแปลงของเกษตรกรเองไม่ต้องซื้อหา และผลผลิตทั้งตัวไก่และไข่ก็สามารถนำมาเป็นอาหารในครัวเรือนหรือจำหน่ายเป็นรายได้เสริม ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายหลักของเศรษฐกิจพอเพียงที่ต้องการให้เกษตรกรยืนหยัดได้ด้วยตัวเอง

3 การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการจัดการความรู้ในการบริหารงานของสำนักงานปศุสัตว์อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

3.1.1 มีการเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสมกับท้องถิ่น ในสังคมชนบทอำเภอสบเมยแทบทุกครัวเรือนจะมีการเลี้ยงไก่ โดยเฉพาะไก่พื้นเมือง นิยมเลี้ยงเพื่อบริโภคในครัวเรือน เพื่อความสวยงาม เพื่อกีฬาชนไก่ และขาย เพราะใช้เงินทุนน้อย ดูแลจัดการง่าย ทนทานต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ และทนต่อการเป็นโรคได้ดี ดังนั้น การคัดเลือกพ่อแม่พันธุ์เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งเพื่อให้ได้ไก่ที่มีลักษณะที่พึงประสงค์ ผู้วิจัยจึงมีประสบการณ์ในการเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสม โดยใช้องค์ความรู้ที่สั่งสมมานาน โดยการใช้ไก่พื้นเมืองเป็นแม่พันธุ์ และใช้ไก่ตะเภาทอง ที่พัฒนาแล้วได้พันธุ์ที่แข็งแรง ทนโรคเช่นเดียวกับไก่พื้นเมืองของไทย สามารถเลี้ยงในที่ชื้นแฉะได้ มีเนื้อนุ่ม หวานกรอบ อันเป็นเอกลักษณ์ประจำพันธุ์มาเป็นพ่อพันธุ์ ซึ่งในเชิงปฏิบัติเกษตรกรส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และความเข้าใจในการคัดเลือกสัตว์ที่จะใช้เป็นพ่อพันธุ์ผสมกับแม่พันธุ์ที่ตนเองมีอยู่ สำหรับการผลิตลูกรุ่นต่อไปให้มีความสามารถในการผลิตสูงกว่าสัตว์รุ่นปัจจุบัน เกษตรกรจึงจำเป็นต้องมีความรู้พื้นฐานในการเลือกใช้น้ำเชื้อพันธุ์สัตว์เหล่านั้น เพื่อให้การผสมพันธุ์สัตว์ที่ตนเองมีอยู่แต่ละครั้งนั้นได้มาซึ่งสัตว์ที่เราพึงประสงค์มากที่สุด

ผู้วิจัยประสบความสำเร็จในการผสมพันธุ์ไก่พื้นเมืองจนได้ไก่พันธุ์ตะเภาทองสบเมย ตอบสนองการเลี้ยงในพื้นที่ได้อย่างดี กินอาหารง่าย แข็งแรง ขนาดตัวพอเหมาะ ให้ไข่เร็วและดก อัตราการให้เนื้อดี ใช้เวลาเลี้ยงเพียง 3 เดือนขายได้แล้ว เหมาะแก่การส่งเสริมให้ชาวบ้านเลี้ยงสร้างรายได้

3.1.2 การลดต้นทุนการผลิตอาหารโดยนําระบบเกษตรกรรมเชิงนิเวศมาใช้ ชาวบ้านส่วนใหญ่เลี้ยงไก่พื้นเมือง แบบปล่อยให้หากินตามธรรมชาติ เนื่องจากการเลี้ยงแบบดั้งเดิมที่มีการปฏิบัติมานาน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จะหมดไปกับค่าอาหาร ผู้วิจัยจึงคลุกคลีกับไก่

มานานจึงแนะนำให้เกษตรกรเปลี่ยนระบบอาหาร ด้วยการสนับสนุนการทำเกษตรกรรมเชิงนิเวศ รวมไปถึงการเลี้ยงปศุสัตว์ในระบบขนาดเล็ก ซึ่งไม่แต่เพียงช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของเรา แต่ยังช่วยให้สุขภาพของเราดีขึ้นด้วย โดยรูปแบบการให้ความรู้โดยการฝึกอบรมการนำวัสดุเหลือทิ้งนำมาประยุกต์ใช้เป็นอาหารสัตว์ ลดต้นทุนด้วยการหมักอาหารจากวัสดุทางธรรมชาติที่มีอยู่ในพื้นที่ อย่าง หนุ่ยกล้วย มะละกอ ข้าวโพด พืชผักต่าง ๆ โดยให้ความรู้ทางด้านเทคนิค จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ตลอดจนการเฝ้าระวังโรคที่มีผลต่อสุขภาพไก่ และส่งเสริมให้ชาวบ้านหันมาเลี้ยงไก่พื้นเมืองอย่างเป็นระบบมากขึ้น มีการวางแผนเลี้ยง จัดบันทึก ควบคุมโรค ตลอดจนการสร้างโรงเลี้ยงที่ได้มาตรฐาน รวมถึงมีการใช้สมุนไพรบางชนิด เช่น ใบกระเพรา ใบมะกรูด ใบตะไคร้หอม หรือ ใบน้อยหน่า รongพื้นคอก ช่วยในการกำจัดไรเหาไก่ และมีการใช้สมุนไพรในการถ่ายพยาธิภายใน ได้แก่ เนื้อในหมากสุก มีการเสริมด้วยอาหารชั้นบ้าง ทำให้เกษตรกรเกิดองค์ความรู้ในการใช้สมุนไพรชนิดต่าง ๆ ที่สามารถนำมาใช้เลี้ยงไก่พื้นเมือง การจัดการให้อาหาร มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสมุนไพรที่สามารถนำมาใช้เลี้ยงไก่พื้นเมือง

3.1.3 การจัดการสุขภาพสัตว์ โดยทั่วไป การเลี้ยงไก่แบบชาวบ้านแต่ละปีจะเกิดโรคระบาดทำให้ไก่ตายปีละมาก ๆ บางครั้งอาจตายเกือบทั้งหมู่บ้านทั้ง ๆ ที่ไก่บ้านเป็นพันธุ์ที่ค่อนข้างจะทนทานต่อโรคเมื่อเทียบกับพันธุ์แท้อื่น ๆ แม้ว่าจะมีการสุขภาพที่ดี แต่โดยปกติสิ่งแวดล้อมจะมีเชื้อโรคอยู่ สามารถทำให้ไก่พื้นเมืองเป็นโรคได้ตลอดเวลาเพราะเกษตรกรเลี้ยงแบบปล่อยให้ไก่หากินตามธรรมชาติ ทำให้เกิดโรคระบาด สงกิลินหมื่นรำคาญ ก่อความเดือดร้อน อันเนื่องมาจากไม่มีการเลี้ยงแบบเป็นระบบ ไม่มีการทำวัคซีนป้องกันโรค หรือซื้อขายปฏีชีวนะที่มีขายในร้านขายยาสัตว์ หรือร้านขายอาหารสัตว์ทั่วไป

ครอบครัวผู้วิจัยเป็นเกษตรกรได้เห็นคุณพ่อนำภูมิปัญญามารักษาไก่พื้นเมือง เช่น นำใบกระเพรา ใบมะกรูด ใบตะไคร้หอม หรือ ใบน้อยหน่า รongพื้นคอก ช่วยในการกำจัดไรเหาไก่ และมีการใช้สมุนไพรในการถ่ายพยาธิภายใน ได้แก่ เนื้อในหมากสุก เกลือ กะปิ น้ำตาลปีบ นำมาปั่นเป็นลูกกลอนขนาดเท่าปลายนิ้วก้อยและนำไปป้อนให้ไก่กินตัวละหนึ่งลูก และปล่อยให้กินน้ำมาก ๆ ซึ่งสามารถถ่ายพยาธิภายใน เช่น พยาธิตัวกลม พยาธิไส้เดือน พยาธิเส้นด้าย หรือนำมาทุบละลายน้ำให้ไก่กินเพื่อขับถ่ายพยาธิในไก่ ผู้วิจัยจึงได้ถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการใช้สมุนไพรนี้แก่เกษตรกร ทำให้เกษตรกรรู้จักสมุนไพรที่สามารถนำมาเลี้ยงไก่พื้นเมืองมากขึ้น และสามารถหาได้ในท้องถิ่น เช่น ขมิ้นชัน ฟ้าทะลายโจร ที่มีสารออกฤทธิ์ที่สำคัญในการป้องกันโรคทางเดินอาหารหรือโรคทางเดินหายใจ กวาวเครือขาว ที่มีฤทธิ์ในการกระตุ้นการเจริญเติบโต หรือการถ่ายพยาธิภายในได้ วิธีการใช้สมุนไพรเป็นรูปแบบการผสมแบบแห้งบดในอาหารโดยการโรยให้กิน ซึ่งเตรียมได้ง่าย ทำให้ไม่มีการใช้ยาปฏิชีวนะเลย เมื่อผู้วิจัยถ่ายทอดโดยการอบรมและจัดการความรู้ทำให้เกษตรกรได้รับความรู้มากขึ้น

หลังจากที่เกษตรกร ได้ทดลองใช้สมุนไพรผสมในอาหาร พบว่า ไก่พื้นเมืองมีสมรรถภาพการผลิตดี เป็นไปตามมาตรฐาน การเจริญเติบโตของไก่พื้นเมือง ลดค่าใช้จ่ายในการซื้อยาปฏิชีวนะหรือถ่ายพยาธิทางการค้า สมุนไพรที่เตรียมได้ง่าย และสามารถเก็บไว้ใช้ได้นาน และให้กินร่วมกับอาหารปกติได้ โดยไม่ต้องมีระยะหยุดยาก่อนฆ่าชำแหละ เพิ่มความมั่นใจให้กับเกษตรกร และเป็นทางเลือกหนึ่งในการพัฒนาการผลิตไก่พื้นเมือง เกษตรกรมีการยอมรับการใช้สมุนไพรเลี้ยงไก่พื้นเมืองได้เร็ว เนื่องจาก มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับสมุนไพรที่สามารถนำมาใช้เลี้ยงไก่พื้นเมืองได้ และยังได้ทดลองเลี้ยงด้วยตนเอง จนเกิดความมั่นใจในการใช้ รวมไปถึงการเกิดทัศนคติที่ดีต่อการใช้สมุนไพรในการเลี้ยงไก่พื้นเมือง ซึ่งถือว่าเป็นนวัตกรรมทางการเกษตรอันเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรโดยรวม

3.1.4 ส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ แต่เดิมชาวบ้านเลี้ยงไก่พื้นเมืองด้วยเหตุผลเพื่อเป็นไก่ต่อไก่ตั้ง เป็นไก่สวยงาม เป็นไก่ชน และเพื่อการบริโภค แนวทางการเลี้ยงของชาวบ้านเป็นแบบธรรมชาติ ใช้พืชผักที่ประกอบเกษตรกรรมเป็นอาหาร ขาดการดูแลเอาใจใส่อย่างจริงจังทั้งการสร้างโรงเรือน อาหาร การป้องกันโรค ตลอดจนสภาพแวดล้อมโดยรอบ และข้อจำกัดในการเลี้ยงไก่แม่ฮ่องสอนของชาวบ้านที่ผ่านมาพบว่า เมื่อไก่ฟักไข่แล้วไม่ได้คุณภาพ ลูกไก่มักไม่รอดบ้าง สุขภาพไม่สมบูรณ์บ้าง เพราะสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากปัญหาสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลง จึงทำให้ประชากรของไก่แม่ฮ่องสอนมีน้อย ไก่พื้นเมืองแม่ฮ่องสอนมีจุดเด่นคือเลี้ยงง่าย กินอาหารตามธรรมชาติ มีความแข็งแรง อดทน ทำให้ผู้เลี้ยงประหยัดต้นทุน วิธีการเลี้ยงของสมาชิกแตกต่างกัน บางรายเลี้ยงในเล้าที่มีบริเวณ บางรายเลี้ยงปล่อยแบบมีอาณาเขต หรือเลี้ยงแบบผสม

ผู้วิจัยจึงส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาเลี้ยงไก่พื้นเมืองอย่างเป็นระบบมากขึ้น โดยรูปแบบการส่งเสริมให้มีการวางแผนเลี้ยง จัดบันทึก ควบคุมโรค ตลอดจนการสร้างโรงเลี้ยงที่ได้มาตรฐาน อบรมให้ความรู้ทางด้านเทคนิค จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ตลอดจนการเฝ้าระวังโรคที่มีผลต่อสุขภาพไก่ นอกจากนั้นแล้ว ยังจัดหาตลาดรองรับให้ด้วย ทั้งนี้ มีเป้าหมายเพื่อต้องการฟื้นฟูไก่แม่ฮ่องสอนให้กลับมาเป็นสัตว์เลี้ยงอันเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดและเป็นสัตว์เศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้าน ในช่วงเริ่มต้นสมาชิกที่เลี้ยงไก่พื้นเมืองจะมีรายได้จากการขาย 2 ทาง คือขายเป็นไก่เนื้อ และใช้สำหรับพิธีกรรม

รูปแบบการส่งเสริมการเลี้ยงไก่พันธุ์เรามีการถ่ายทอดเทคโนโลยีสร้างลูกไก่สายพันธุ์ผสมระหว่างพ่อไก่พันธุ์พื้นเมือง ของจังหวัดที่มีคุณสมบัติเลี้ยงง่าย แข็งแรง หากินอาหารตามธรรมชาติ มาผสมกับไก่ตะเภาทองที่พัฒนาแล้วได้พันธุ์ที่แข็งแรง ทนโรคเช่นเดียวกับไก่พื้นเมืองของไทย สามารถเลี้ยงในที่ชื้นแฉะได้ มีเนื้อนุ่ม หวานกรอบ อันเป็นเอกลักษณ์ประจำพันธุ์ จนได้พันธุ์ไก่ลูกผสมที่ตอบสนองการเลี้ยงในพื้นที่ได้อย่างดี กินอาหารง่าย แข็งแรง ขนาดตัวพอเหมาะ ให้ไข่เร็ว และดก อัตราการให้เนื้อดี ใช้เวลาเลี้ยงเพียง 3 เดือนขายได้แล้ว ที่สำคัญเป็นการขยายผลทางด้าน

อาชีพแก่เกษตรกร ในยุคของการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด และยังคงคล้องกับนโยบาย “ไทยแลนด์ 4.0” โมเดลพัฒนาเศรษฐกิจของรัฐบาลไทย นอกจากนี้ยังจัดให้มีจุดเทคโนโลยีการเกษตรในเรื่องของการสาธิตการเลี้ยงไก่พื้นเมืองขึ้น เพื่อให้ความรู้แก่เกษตรกรในเรื่องของการคัดเลือกสายพันธุ์ การเลี้ยง ตลอดจนสนับสนุนให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพในเรื่องของการตลาด ซึ่งจะช่วยผลักดันให้เกิดอุตสาหกรรมไก่พื้นเมืองอย่างเป็นรูปธรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าการจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้มากยิ่งขึ้น และที่สำคัญยังจะช่วยให้สามารถรักษาสายพันธุ์ลักษณะดีไว้อย่างยั่งยืนอีกด้วย

จากการส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาเลี้ยงไก่พื้นเมือง ทำให้เกษตรกรเข้าใจรูปแบบการเลี้ยงไก่ที่ถูกต้องชัดเจนมากขึ้น จากเมื่อก่อนเลี้ยงไว้กินในครอบครัวอย่างเดียว แต่ตอนนี้มีบางส่วนนำไปขายสร้างรายได้เสริมด้วย จนคิดว่าอีกไม่นานจะมีความชำนาญพร้อมกับก้าวไปสู่มีอาชีพได้

3.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาและดำเนินการต่อไป

ไก่พื้นเมืองเป็นต้นทุนทางธรรมชาติที่สำคัญ เป็นพันธุ์ที่เลี้ยงง่าย ทนทานต่อสภาพแวดล้อม มีความสามารถในการทนทานโรคต่าง ๆ โดยไม่ใชยาปฏิชีวนะในการเลี้ยง ทั้งยังมีรสชาติที่ดีด้วย ในอนาคตหากละทิ้งพันธุ์กรรมที่ดีเหล่านี้ไปก็เป็นเรื่องที่น่าเสียดายอย่างมาก อยากให้เกษตรกรไทยกลับมาให้ความสำคัญเรื่องอาชีพการเกษตรแบบผสมผสาน รู้จักใช้ทรัพยากรที่มีให้คุ้มค่าและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งการเลี้ยงไก่แบบอินทรีย์ควบคู่กับการเกษตรอย่างอื่น ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่น่าสนใจ เพราะนอกจากเป็นการใช้วัสดุที่มีมาเพิ่มรายได้จากการเลี้ยงไก่แล้ว ผลผลิตที่ได้จากการเลี้ยงในระบบอินทรีย์ ยังเป็นผลดีต่อผู้บริโภคด้วย กล่าวได้ว่า การเลี้ยงในรูปแบบนี้ทำให้คุณภาพชีวิตทั้งของเกษตรกรและผู้บริโภคดีขึ้น

3.3 หลักธรรมที่ใช้ในการบริหารงานสำนักงานปศุสัตว์อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

อธิบาท 4 เป็นแนวทางการทำงาน ให้ประสบความสำเร็จ

พระพุทธองค์ได้ทรงสดับไว้อย่างแยบคาย อันประกอบด้วยแนวปฏิบัติ 4 ข้อ คือ ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา เป็น 4 ขั้นตอนที่ต้องเนื่องหนุนเสริมกัน จะขาดข้อใดข้อหนึ่งไม่ได้ ด้วยว่ามันเป็นกระบวนการที่เชื่อมโยงกันทั้ง 4 ข้อ จึงจะทำให้เราประสบผลสำเร็จในชีวิตและการทำงานได้ตามความมุ่งหวัง อธิบายดังต่อไปนี้

1) ฉันทะ คือ การมีใจรักในสิ่งที่ทำ ใจที่รักอันเกิดจากความศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำ จึงจะเกิดผลจริงตามควร เราคงเคยได้ยินคำว่า "ขอฉันตามติจากประชุม" บ่อยๆ หรือ "มีฉันทะเล่ร่วมกัน" ก่อนเลิกการประชุมบางอันเป็นเสมือนสัญญาระหว่างกันว่าเราจะทำสิ่งนั้นสิ่งนี้ร่วมกันหรือละเว้นบางสิ่งร่วมกัน ซึ่งความเข้าใจในข้อนี้คิดว่าถูกเพียงครั้งเดียว เพราะความหมายของ "ฉันทะ" นั้น

ไม่ใช่แปลว่าเป็นสัญญาภาษากระดาดหรือสัญญาที่ให้ไว้กับมวลหมู่สมาชิกเท่านั้น หากแต่เป็นสัญญาใจและเป็นใจที่ผูกพัน เป็นใจที่ศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งนั้นอยู่เต็มเปี่ยม จึงจะเกิดความเพียรตามมา

หลายคนคงเคยได้ยินประโยคที่ว่า Where there is the will, there is the way. ที่ใดมีความปรารถนาอันแรงกล้า ที่นั่นย่อมมีหนทางเสมอ ขอเพียงแต่ให้มีความตั้งใจแน่วแน่ ที่จะประสบความสำเร็จในเรื่องนั้น ๆ ให้ได้ ด้วยความมุ่งมั่น ไม่ท้อถอย ย่อมมีหนทางนำเราไปสู่ความสำเร็จได้เสมอ

การมีใจรัก ถือว่าสำคัญมาก ไม่ใช่ทำให้รักเพื่ออะไรสักอย่าง หรือ ห้ามใจไม่ให้รัก มันก็ยากยิ่งพอ ๆ กัน เพราะรักดังกล่าวไม่ได้เกิดจากความรักความศรัทธาของเราจริง ๆ ขึ้นทำไปก็มี แต่จะทุกข์ทรมานแม้จะได้บางสิ่งที้มุ่งหวังแล้วก็ตาม ประการสำคัญเป็นการแอบแฝงมาจากความคิดอื่นศรัทธาอื่นหรือความเป็นอื่นที่เราพยายามหาเหตุและผลมาอธิบายว่า มันคือสิ่งเดียวกันเพื่อให้สามารถดำเนินไปได้หรือเพื่อให้ตัวเองสบายใจที่สุด แต่ถ้าเรามีใจศรัทธาอันแรงกล้าแล้ว พลังสร้างสรรค์ก็จะบังเกิดขึ้นกับเราอย่างมหัศจรรย์ทีเดียว

เราจะสร้างฉันทะให้เกิดขึ้นได้อย่างไร พระพุทธองค์เคยสอนไว้ว่า มนุษย์เราต้องเลือกที่จะศรัทธาบางอย่างและหมั่นตรวจสอบศรัทธาของตัวเองว่าดีต่อตัวเองและดีต่อผู้อื่นอันรวมถึงสังคมโดยรวมหรือไม่ เมื่อดีทั้งสองอย่างก็จงมุ่งมั่นที่จะทำด้วยความตั้งใจ และหากไม่ดีก็จงเปลี่ยนแปลงศรัทธาเสียใหม่ ซึ่งเราต้องเลือก ไม่เช่นนั้นเราจะกลายเป็นคนที่สับสนไม่มีแก่นสารและเป็นคนไร้รากในที่สุด เมื่อเป็นคนไม่มีแก่นสารก็จะถูกชักชวนไปในทางที่ไม่ดีได้ง่ายนั่นเอง

หากจะฝึกฝนตนเอง อาจเริ่มจากการตั้งคำถามกับตัวเองว่าเราศรัทธาอะไรอยู่ เพราะคนเราเมื่อศรัทธาอะไรก็จะได้พบกับสิ่งนั้นเข้าถึงสิ่งนั้น ศรัทธาในเทคโนโลยีเราก็จะเข้าถึงเทคโนโลยี ศรัทธาต่อชาวบ้านเราก็จะเข้าถึงชาวบ้าน ศรัทธาต่อวัตถุก็จะเข้าถึงวัตถุ ศรัทธาต่อลาภยศสรรเสริญก็จะเข้าถึงลาภถึงยศเข้าถึงตำแหน่ง ศรัทธาต่อความรู้ก็จะเข้าถึงความรู้ หรือศรัทธาต่อหลักธรรมก็จะเข้าถึงธรรม หรือไม่ศรัทธาอะไรเลยก็ไม่เข้าถึงก็ไม่เข้าถึงอะไรเลย เพราะความศรัทธานำมาซึ่งมุ่งมั่นทุ่มเทเพื่อทำทุกอย่างให้ได้มาซึ่งสิ่งที่เราศรัทธานั้นเอง ขณะเดียวกันก็ลองตรวจสอบตัวเองดูว่าสิ่งที่เราศรัทธากับสิ่งท้องถื่นของเราศรัทธานั้นตรงกันหรือไม่ หากตรงกันก็เรียนรู้ที่จะเปลี่ยนแปลงตนหรือหากไม่ตรงกันก็เรียนรู้ที่จะให้โอกาสตัวเองไปสู่แห่งที่ที่เหมาะสมกว่า

2) วิริยะ คือ ความมุ่งมั่นทุ่มเท เป็นความมุ่งมั่นทุ่มเททั้งกายและใจ ที่จะเรียนรู้และทำให้เข้าถึงแก่นแท้ของสิ่งนั้นเรื่องนั้น ถ้าหากกระทำก็จะทำจนเชี่ยวชาญจนเป็นผู้รู้ ถ้าหากศึกษาก็จะศึกษาให้รู้จนถึงรากเหง้าของเรื่องราวนั้น ๆ ดังนั้น คำว่า "วิริยะ" จึงหมายถึงความเพียรพยายามอย่างสูงที่จะทำตามฉันทะหรือศรัทธาของตัวเอง หากเราไม่มีความเพียรแล้วก็อนุมานได้ว่าเรามีฉันทะหลอก ๆ หรือศรัทธาหลอก ๆ ทั้งโกหกตัวเองและหลอกผู้อื่น เพื่ออะไรนั้น ผลงานที่เขาทำจะชี้ชัดออกมาเองว่าทำเพื่ออะไร

วิธีนี้นี้นำคู่กับความอดทนอดกลั้น เป็นความรู้สึกไม่ย่อท้อต่อปัญหาและมีความหวังที่จะเอาชนะอุปสรรคทั้งปวง โดยมีศรัทธาเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ นำใจ และเตือนใจ ความอดทนเป็นเครื่องมือสำหรับคนใจเย็นและใจงามด้วย ไม่ใช่หุ่ทุทุคุดันรบเร้าและรุ่มร้อน เพราะมันจะทำให้มีโอกาสผิดพลาดได้ง่าย หรือสูญเสียความอดทนในที่สุด ดังนั้น ความวิริยะอุสาหะ จึงเป็นวิถีทางของบุคคลที่หาญกล้าและท้าวต่ออุปสรรคใดๆทั้งมวล

ความวิริยะเกิดจากอะไร คำตอบก็คือ เกิดจากศรัทธาหรือฉันทะนั่นเอง และเป็นศรัทธาที่มั่นคงด้วยไม่ว่าจะมีอุปสรรคใด ๆ มากกระทบก็ตามก็จะไม่เปลี่ยนแปลง แต่อาจปล่อยวางหรือวางเฉยในบางเวลาบางสถานการณ์บ้าง เพื่อรอสถานะที่เหมาะสมกว่า ความวิริยะไม่ใช่ความอดทนอย่างเอาเป็นเอาตายหรือต้องให้ได้เสมอ แต่มันคือความยับยั้งและเลือกที่จะทำบางอย่างเพื่อรักษาศรัทธาไว้หรือเพื่อรอวาระที่เหมาะสมอันหมายถึงการบรรลุผลแห่งศรัทธา

ถ้าจะฝึกฝนเรื่องความวิริยะแล้วคงต้องเริ่มจากความคิดที่ว่า ต้องหมั่นฝึกฝนตนเองบ่อย ๆ หมั่นทำหมั่นคิดหมั่นเขียนหมั่นนำเสนอและอย่าขี้เกียจ อย่ากลัวความผิดพลาดและจงกล้าแสดงออกซึ่งความรับผิดชอบต่อความล้มเหลวของตัวเอง อย่าท้อต่องานหนักและงานมากให้คิดว่าทำมากรู้มากเก่งมากขึ้น อย่าบ่นว่าไม่มีเวลาเพราะเวลามีเท่าเดิม ฯลฯ

3) จิตตะ คือ ใจที่จดจ่อและรับผิดชอบ เมื่อมีใจที่จดจ่อแล้วก็จะเกิดความรักรอบคอบตาม คำนี้ยิ่งใหญ่มาปัจจุบัน สังคมซับซ้อน มีสิ่งใหม่ ๆ เกิดขึ้นมากมาย แต่ละคนมีภาระหน้าที่ ที่ต้องทำมากมาย ไม่รู้จะทำอะไรก่อน เวลาอ่านหนังสือก็คิดถึงงานที่รับผิดชอบ เวลาอ่านทำงานก็คิดว่าต้องอ่านหนังสือเพื่อเตรียมตัวสอบ ไม่สามารถมีจิตจดจ่ออยู่กับสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้นาน ผลคือ ทำอะไรก็ไม่ดีสักอย่างทำผิดๆถูกๆอยู่อย่างนั้น

แต่ถ้าเรามีใจที่จดจ่อต่อสิ่งที่เราคิดเราทำและรับผิดชอบแล้ว ไม่ว่าจะเป็นการเรียนหรือการทำงานก็ตาม ทุกอย่างก็จะดีขึ้นไปเอง เราก็จะมีความรอบรู้มากขึ้นเรื่อย ๆ ด้วยใจที่จดจ่อตั้งมั่นและใฝ่เรียนรู้ของเรา เมื่อมีความรอบรู้มากขึ้นก็จะเกิดความรักรอบคอบตามมา เมื่อมีความรอบคอบแล้วการตัดสินใจทำอะไรก็จะเกิดความผิดพลาดน้อยตามไปด้วย

ความรักรอบคอบจะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากไม่รอบรู้ ดังนั้น การที่คนจะรอบรู้ได้นั้น ต้องหมั่นศึกษาเรียนรู้อยู่เป็นเนืองนิจ ติดตามข่าวสารบ้านเมืองสม่ำเสมอ ต้องอ่านหนังสืออย่าให้ขาดและหลากหลายโดยไม่ยึดติดกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ประการสำคัญต้องฝึกตั้งคำถามกับตัวเองกับเรื่องราวต่างๆที่เกิดขึ้นรอบตัวเราพร้อมกับค้นหาคำตอบให้ได้ การฝึกสนทนากับผู้รู้บ่อย ๆ ก็เป็นสิ่งจำเป็น ซึ่งเมื่อเราทำได้อย่างนี้แล้ว เราก็จะเป็นผู้ที่เข้าใจลึกซึ้งความรอบรู้ไปโดยปริยาย

เมื่อเราเข้าใจลึกซึ้งความรอบรู้แล้ว ก็ไม่ใช่เรื่องยากที่จะวิเคราะห์สังเคราะห์เนื้อแท้ของเรื่องราวต่างๆ ออกมาสู่การตัดสินใจของหมู่คณะหรือแม้แต่เรื่องส่วนตัวของเราเอง ดังนั้น ความ

รอบคอบจึงแฝงไปด้วยความรอบรู้ตามสภาพจริงของมัน อันเป็นแนวปฏิบัติที่คนรุ่นใหม่ต้องสร้างให้เกิดเป็นนิสัยแก่ตนเอง

ความรอบคอบนอกจากจะดำรงอยู่คู่กับความรอบรู้แล้ว ยังต้องอาศัยความดีงามเป็นเครื่องเตือนสติด้วย ถึงจะสามารถใช้จิตของเราพิจารณาและตรึกตรองในเนื้อหาของสิ่งต่าง ๆ นั้น ได้อย่างเหมาะสม เพราะความดีงามตามแบบอย่างของคุณธรรมตามหลักศาสนาและจริยธรรมของสังคมนั้นเป็นสิ่งเดียวที่จะทำให้มนุษย์อยู่ร่วมกันอย่างปรกติสุข

4) วิมังสา คือ การทบทวนในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมา อันเกิดจากการมีใจรัก (ฉันทะ) แล้วทำด้วยความมุ่งมั่น (วิริยะ) อย่างใจจดใจจ่อและรับผิดชอบ (จิตตะ) โดยใช้วิจยญาณอย่างรอบรู้และรอบคอบ จึงนำไปสู่การทบทวนตัวเอง และทบทวนองค์กรหรือทบทวน ขบวนการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดสิ่งได้ทำผ่านมามีเกิดผลดีผลเสียอย่างไร ทั้งที่เป็นเรื่องส่วนตัวของเราเองและเป็นเรื่องที่ร่วมคิดร่วมทำกับคนอื่น เพื่อปรับปรุงปรับแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น

การทบทวนเรื่องราวจากภายในของตัวเองเป็นสิ่งสำคัญมากในยุคปัจจุบันที่ผู้คนเริ่มสับสนวุ่นวายอย่างเข้มข้น ทบทวนความคิดเพื่อตรวจสอบความคิดและการกระทำของเราว่าเราคิดหรือทำจากความคิดอะไร พร้อมกับถามตัวเองว่าเราคิดอย่างนั้นเพื่ออะไร เราทำสิ่งนี้เพื่ออะไร เพื่อความสุขของตัวเองหรือเพื่อความสงบสุขของสังคม ฯลฯ ซึ่งจะทำให้เรารู้ว่าเราควรจะทำอยู่ ณ จุดไหนของสังคมหรือเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างไรไปสู่การสร้างสรรค์ตนเองและสังคมทั้งดงาม

การสรุปบทเรียนนั้น คนส่วนใหญ่ยังเข้าใจว่า สรุปเมื่องานเดินทางมาถึงครึ่งทางหรือสิ้นสุดการทำงาน หรืออย่างดีที่สุดมีการทำแผนงานรายไตรมาส คือทุก 3 เดือน จึงสรุปบทเรียนครั้งหนึ่ง แต่จริงๆ แล้วการสรุปบทเรียนควรจะทำให้อย่างสม่ำเสมอ อาจเป็นการพูดคุยกันหลังเสร็จสิ้นการทำกิจกรรมทุกครั้ง หรือหลังเลิกงานแต่ละวัน หรือใช้วิธีการแบบไม่เป็นทางการ เพื่อสรุปบทเรียนของแต่ละคนให้ได้มากที่สุด หรือพูดคุยกับตัวเองบ้าง การที่เราคุยกับตัวเอง ด้วยสติ ความรู้เนื้อ รู้ตัว จะทำให้เรามองตัวเองชัดเจนขึ้น รู้ว่าขณะนี้ปัญหาของเราคืออะไร และจะแก้ไขอย่างไร เพราะธรรมชาติของคนเรา สายตาเรามองทอดมองออกไปข้างนอก ทำให้ไม่เห็นตัวเองและสิ่งใกล้ตัว ถ้าจะมองตัวเองต้องส่องกระจก ...ดังนั้น เราต้องหมั่นถามตัวเองว่า เรารู้อะไรบ้างไม่รู้อะไรบ้าง เป้าหมายชีวิตเราคืออะไร แล้วเราจะมีวิธีไปถึงจุดนั้นได้อย่างไร คำถามที่ดีหนึ่งคำถาม ดีกว่าคำตอบร้อยคำตอบ ถ้าเราตั้งคำถามกับตัวเองบ่อยๆ จิต เราก็จะหาคำตอบให้เราได้ ไม่งั้นเราก็มีชีวิตอยู่แบบไม่มีจุดหมายปลายทาง มีแต่ความทุกข์ใจหาทางออกให้กับชีวิตไม่ได้ หรือ ถ้ามีคนอื่นอยู่ด้วยเราก็กุญใจ สร้างเสียงในใจ (inner voice) แต่ว่าวิธีที่ได้ผลคือ ปิดประตูห้องอยู่คนเดียวเงียบแล้วคุยกับตัวเองดังๆ หรือจะคุยกับหมากับแมวก็ได้ แต่ช่วงที่เหมาะสมที่สุดคือช่วงที่รู้สึกว่างและปลอดโปร่งจากเรื่องราวทั้งปวง ซึ่งควรทำให้เป็นนิสัย

ดังนั้น อธิบาท 4 จึงมีความหมายกับคนรุ่นใหม่ที่ต้องการจะเดินทางไปสู่ความสำเร็จในชีวิตและการงาน เพราะหากทำได้ตามกระบวนการแล้ว สังคมความรู้ ชุมชนความรู้ และปัจเจกชนความรู้ คงอยู่ไม่ไกลเกินฝัน ประการสำคัญ อธิบาท 4 ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างโดดเดี่ยวจากกิจกรรมข้ออื่น ๆ อันเป็นองค์รวมและเชื่อมโยงถึงกัน เพียงแต่อธิบายคนละบทบาทเท่านั้น สิ่งสำคัญเราได้ใคร่ครวญในเรื่องเหล่านี้มาน้อยเพียงใด เพราะ ในโลกปัจจุบัน โลกที่สั่งสม อวิชามามากจนเกินล้น จึงกลายเป็นโลกที่ฉาบฉวยและวุ่นวายสูงสุด นั่นแปลว่าเราต้องฝึกฝนตนเองหลายเท่าตัวเพื่อจะเข้าใจและเข้าถึงหลักธรรมที่ก่อกำเกิดการพัฒนาที่จุดเริ่มต้นของตนเองอย่างแท้จริง

บรรณานุกรม (Bibliography)

- กรมปศุสัตว์. (2552). **การจัดการความรู้**. กรมปศุสัตว์: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร.
- กรมวิชาการเกษตรกระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2536). **เกษตรยั่งยืน อนาคตการเกษตรไทย**.
กรุงเทพมหานคร : กรมวิชาการเกษตร.
- ทะนุพงศ์ กุสุมา ณ อยุธยา. (2562). **ไถ่ลูกผสมตะเภาทองสบเมย**. แม่ฮ่องสอน: เทคโนโลยีปศุสัตว์.
- พระเทพรัตนมุนี (สายพงศ์ อโนมปัญโญ). (2554). **วิถีเกษตรแนวพุทธ**. อุตรธานี : เอกสาร
ประกอบการอบรมเกษตรแนวพุทธ วัดมณีมาวาส พระอารามหลวง ตำบลหมากแข้ง
อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี.
- พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต). (2546). **พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์**. พิมพ์ครั้งที่ 10.
นนทบุรี: เอส.อาร์.พรินติ้ง แมส โปรดักส์.
- มหาวิทยาลัยเกษตรราชวิทยาลัย. (2539). **พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาวิทยาลัยเกษตรราชวิทยาลัย**.
กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรราชวิทยาลัย.
- สถาบันสุขภาพสัตว์แห่งชาติ. (2555). **KM ศูนย์การแห่งการเรียนรู้**. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์:
กรมปศุสัตว์.
- สำนักงานปศุสัตว์อำเภอ. (2557). **ข้อมูลจำนวนปศุสัตว์ในประเทศไทย ปี 2560**. กรมปศุสัตว์: กลุ่ม
สารสนเทศและข้อมูลสถิติศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร.
- สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดแม่ฮ่องสอน. (2562). **ปศุสัตว์ร่วมกับชาวบ้านเลี้ยงไก่แม่ฮ่องสอน เพื่อ
อนุรักษ์และเสริมรายได้**. แม่ฮ่องสอน: เทคโนโลยีปศุสัตว์.

The Executive Development Model in Sales of Electrical Appliances of Thai Asset Co.Ltd.

รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าของ
บริษัทไทย แอส เซ็ท

Dr. Suwannee Suewongsuwan

ดร.สุวรรณี สือวงศ์สุวรรณ

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2019

Abstract

The result of the study of the performance of Thai Asset Sales Executive Development Capability, found that there is a form of potential development as follows. (1) Clearly defining work assignments, that is determining authority Responsibility coordination of work principles and unity in the work of supervisors (2) There is a sales management model (3) Skill development for personnel to educate and change in various fields. (4) Information system development There will be a meeting at our executive level, for example, there will be a director who is the regional director, in which Thai Asset Company has a central region. Will control the central region, etc. (5) have a policy to issue a car unit to knock on the door straight away in order to reach customers well (6) have a summary of sales Total monthly sales, how many units can be sold, how many can be sold, how many percent can be collected as per the target or not. (7) The date for the first payment is due, since the first appointment is not followed in the same way. The company has a policy to sell the first payment collection date for no more than 4- 5 days. (8) There is a policy for weekly-monthly stock counting. (9) Blocking cash from branches Due to the fact that

at the branch, there is no branching of cash at the branch, it is found that there are insufficient expenses and guidelines for branch managers to count petty cash every time.

บทคัดย่อ

จากการศึกษาการดำเนินงานด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้บริหารการขายของบริษัทไทย แอส เซ็ท พบว่า มีรูปแบบการพัฒนาศักยภาพดังต่อไปนี้ (1) การกำหนดการทำงานให้ชัดเจนที่ชัดเจน คือกำหนดอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ ความรับผิดชอบของผู้บังคับบัญชา การประสานงานหลักของการทำงาน และเอกภาพในการทำงานของผู้บังคับบัญชา (2) มีรูปแบบบริหารการขาย (3) การพัฒนาทักษะของบุคลากรให้ความรู้พร้อมสู่การเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ (4) การพัฒนาระบบสารสนเทศ จะมีการประชุมระดับผู้บริหารของพวกเรา เช่น จะมีผู้อำนวยการ ดูแลพนักงานแต่ละภูมิภาค ซึ่งบริษัท ไทย แอส เซ็ท เป็นต้น (5) มีนโยบายออกหน่วยรถไปเคาะประตูบ้านเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ดี (6) มีการสรุปยอดขาย ยอดเก็บได้ต่อเดือน มีรถก็หน่วย ขายได้ก็แสน เปอร์เซนต์เก็บได้ตามเป้าหมายหรือไม่ (7) มีการกำหนดวันนัดเก็บเงินงวดแรก เนื่องด้วยในการนัดเก็บเงินงวดแรกยังไม่ปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการขายวันนัดเก็บเงินงวดแรกไม่เกิน 45 วัน (8) มีนโยบายในการตรวจนับสต็อกสัปดาห์-รายเดือน (9) การกั้นเงินสดย่อยของสาขา เนื่องด้วยปัจจุบันที่สาขา ไม่มีการกั้นเงินสดย่อยประจำสาขา จึงทำให้พบว่ามีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายไม่เพียงพอ และแนวทางปฏิบัติผู้จัดการสาขาต้องตรวจนับเงินสดย่อยทุกครั้ง

1. ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง

การบริหารงานในทุกองค์การในยุคปัจจุบันต้องการนักบริหารมืออาชีพมาทำหน้าที่ผู้บริหารจัดการให้ก้าวทันโลกที่มีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นผลที่สืบเนื่องมาจากความเจริญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทำให้เกิดการแพร่กระจายข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกองค์การ อันเป็นภาวะการณ์ที่ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจฐานความรู้เพื่อการแข่งขันและความร่วมมือ นักบริหารมืออาชีพเท่านั้นจึงจะสามารถนำองค์การไปสู่ความสำเร็จได้

โดยภาพรวมคำว่า “มืออาชีพ” หรือ “Professional” มีคุณลักษณะที่สำคัญ ดังนี้ (1) ต้องเป็นคนที่ยังชีพด้วยงานนั้น คือ ต้องมีรายได้หลักจากการงานในวิชาชีพที่ทำและทุ่มเทเวลาให้กับงานในอาชีพนั่นจริงๆ (2) ต้องมีการศึกษาและอบรม เพื่อให้มีความรู้ มีศาสตร์ มีหลักการ มีทฤษฎี มีการวิจัยค้นคว้าจนรู้ชัดและรู้จริง และมีการพัฒนาทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (3) ต้องนำศาสตร์ไปใช้ในการบริหาร มีการฝึกฝนอย่างจริงจังในอาชีพนั่นๆ จริงๆ จนเกิดความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ที่มากพอ (4) ต้องมีการรับรองมาตรฐานแห่งวิชาชีพ โดยมีการออกใบรับรองหรือใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ

ซึ่งในการตัดสินใจการวิเคราะห์ และการดำเนินการในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพดังกล่าว จะต้องใช้ผู้มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเท่านั้น (5) ต้องมีจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ สำหรับยึดถือและปฏิบัติโดยเคร่งครัด (6) มีองค์การหรือสมาคมวิชาชีพให้การรับรอง โดยการออกใบประกอบวิชาชีพ เพื่อควบคุมกำกับดูแลคุณภาพ มาตรฐาน และจรรยาบรรณ รวมทั้งมีมาตรการลงโทษเมื่อมีการกระทำที่ผิดจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ (พระมหานกต ดิไทยสงค์, 2558)

ดังนั้น การที่จะได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้บริหารมืออาชีพ และมีคุณลักษณะครบทั้ง 6 ประการเป็นเรื่องยากยิ่ง โดยเฉพาะการรับรองเป็นมืออาชีพนั้นล้วนแต่อาศัยทฤษฎีหลักการและองค์ความรู้ที่รู้ที่เรียนมา แต่นักบริหารการขายของเราน้อยรายนักที่จะใช้ศาสตร์ในการบริหาร ส่วนมากมักบริหารโดยไม่ใช้ทฤษฎี ซึ่งอาจจะเป็นเพราะการศึกษาอบรมไม่เข้มข้น ไม่มีการเชื่อมโยงทฤษฎีกับชีวิตการทำงาน และขาดการฝึกฝนอย่างเพียงพอ ทำให้การบริหารงานโดยไม่มีแบบแผนเป็นส่วนใหญ่

Sergiovanni et.al. (1987) ได้ศึกษาแนวคิดของอาร์กิริส และพาร์สันส์ เห็นว่า ความรับผิดชอบของผู้บริหารองค์การใดก็ตามมีอยู่ 4 ประการ คือ (1) การบรรลุเป้าหมายองค์การ (Organizational Goal attainment) หมายถึง การไปถึงจุดหมายปลายทางความรับผิดชอบสำคัญประการแรกของผู้บริหาร คือ การบรรลุเป้าหมายองค์การ (2) การบูรณาการภายใน (Internal Integration) หมายถึง การเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของการประสานงานในแผนกและหน่วยงานต่างๆ ภายในองค์กร ส่วนในด้านจิตวิทยา การรักษามูลค่าการภายในองค์กร (3) การปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมภายนอก (Adapting to external environment) คือ การปรับตัวองค์กรให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมภายนอก ถ้าสังคมเปลี่ยนไป องค์กรต้องเปลี่ยนไปด้วย และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการวิวัฒนาการทางการเมืองมีผลต่อองค์การเหมือนกัน ในกรณีของการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าจะต้องเผชิญเกี่ยวข้องกับปัญหาด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจและสังคม และด้านสังคมจิตวิทยา (4) การอนุรักษ์แบบแผนทางวัฒนธรรม (Maintaining cultural pattern) เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองป้องกัน และการหล่อหลอมปรุงแต่ง ขนบธรรมเนียมและปทัสสถานทางวัฒนธรรมขององค์การ

ซึ่งการพัฒนาผู้บริหารให้มีคุณลักษณะผู้บริหารมืออาชีพมีความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ อันจะก่อให้เกิดแกนนำในการเปลี่ยนแปลงที่จะไปผลักดันการปฏิรูปการทำงานนำพาองค์การไปสู่เป้าหมายให้สำเร็จได้ ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของสังคมปัจจุบัน ซึ่งเป็นกระแสแห่งความเป็นโลกาภิวัตน์ (Globalization) เป็นสังคมที่ต้องอาศัยองค์ความรู้เศรษฐกิจฐานความรู้ (Knowledge Based economy) ซึ่งมีผลให้การบริหารงานต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขของการแข่งขัน ดังนั้นในการบริหารงานจึงต้องมีการปรับเปลี่ยน และพัฒนาให้สอดคล้องกับกระแสดังกล่าว ผู้บริหารจะต้องสนใจใฝ่เรียนรู้ และต้องพัฒนานตนเองอย่างต่อเนื่องอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะทำให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์ขององค์การ ดังนั้นผู้วิจัยในฐานะกรรมการบริหารบริษัทไท แอสเซ็ท จึงมี

ความสนใจที่จะศึกษารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารการขายเครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์ขององค์การ โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยไว้ดังนี้

1. การวิเคราะห์องค์ประกอบคุณลักษณะของผู้บริหารมืออาชีพของผู้บริหาร ผู้วิจัยได้ศึกษาองค์ประกอบคุณลักษณะผู้บริหารมืออาชีพ จากการศึกษาเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และสัมภาษณ์ผู้บริหารองค์กรธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ จำนวน 5 ท่าน ที่เป็นผู้บริหารองค์กรที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของสังคมธุรกิจ และหรือได้รับรางวัลด้านการบริหารจัดการองค์กร
2. การวิเคราะห์ตัวแปรที่ส่งผลต่อคุณลักษณะผู้บริหารมืออาชีพของผู้บริหาร จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ใช้เทคนิคการวิเคราะห์เอกสาร (Document Analysis)
3. รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารการขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ผู้วิจัยนำผลการศึกษาร่องรอยประกอบและตัวแปรที่ส่งผลต่อคุณลักษณะผู้บริหารมืออาชีพ มาสรุปโดยใช้การสนทนากลุ่ม (Focus group)
4. ผู้วิจัยนำผลการศึกษาวินิจฉัยและข้อเสนอแนะที่ได้จากการดำเนินการวิจัย มาปรับปรุงและสรุปเขียนรายงานฉบับสมบูรณ์ เพื่อการนำเสนอและเผยแพร่ต่อไป

การเก็บรวบรวมข้อมูล

บริษัท ไทย แอส เซ็ท เป็นบริษัทที่จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งเงินสดและเงินผ่อน ประกอบด้วยผู้จัดการสาขา หัวหน้าหน่วยรถ และพนักงานขาย ดูแลด้านงานขายสินค้าตามเกณฑ์การขายที่ทางบริษัทกำหนดเป้าหมาย ในส่วนของพนักงานบัญชี ดูแลด้านบัญชีรับ-จ่าย การส่งสินค้า สต็อกสินค้า และงานบุคลากร โดยผู้วิจัยจะไปตรวจเยี่ยมงาน ให้ข้อคิด เสนอแนะแนวทางการปฏิบัติงาน และเป็นกำลังใจให้กับพนักงานในการสร้างองค์กร ซึ่งการดำเนินงานของบริษัทประกอบด้วย

1. การสมัครงานของพนักงาน เนื่องด้วยบริษัทฯ ได้กำหนดเอกสารในการสมัครงานของพนักงานทุกตำแหน่งเพื่อให้เป็นแนวทางเดียวกัน จึงกำหนดเอกสารดังต่อไปนี้ รูปถ่าย 1 นิ้ว หรือ 2 นิ้ว จำนวน 2 รูป, วุฒิการศึกษา จำนวน 2 ชุด, สำเนาทะเบียนบ้าน, สำเนาบัตรประชาชน อย่างละ 2 ชุด, ใบอนุญาตขับขี่รถยนต์, ใบอนุญาตขับขี่รถจักรยานยนต์ อย่างละ 2 ชุด, หลักฐานทางการทหาร อย่างละ 2 ชุด, เอกสารผู้ค้าประกัน สำเนาทะเบียนบ้าน, สำเนาบัตรประชาชน อย่างละ 2 ชุด และสำเนาโฉนดที่ดิน หรือใบรับรองเงินเดือน อย่างละ 2 ชุด โดย ชุดที่ 1 จัดส่งสำนักงานส่วนกลาง ชุดที่ 2 จัดเก็บไว้ที่สาขา
2. อัตราค่าจ้างพนักงานทุกตำแหน่ง ประกอบด้วย
 - 2.1. ตำแหน่งธุรการ
 - 2.2. ตำแหน่งพนักงานเก็บเงิน
 - 2.3. ตำแหน่งช่าง

2.4. ตำแหน่งเช็คเกอร์

2.5. ตำแหน่งผู้จัดการ

ทุกตำแหน่งทดลองงานไม่เกิน 120 วัน

3. การขาด ลา มาสาย ทางบริษัทฯ ได้กำหนดสิทธิการลาของพนักงาน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

3.1. พนักงานที่ได้รับการบรรจุแล้วลาพักร้อนได้ไม่เกิน 6 วัน

3.2. ลากิจไม่เกิน 6 วัน

3.3. ลาป่วยได้ไม่เกิน 15 วัน โดยแจ้งล่วงหน้า 45 วัน

3.4. ลาคลอดบุตรได้ไม่เกิน 90 วัน (ถ้าลาคลอดเกิน 30 วัน จะไม่พิจารณาเงินเดือน

และโบนัส)

3.5. มาสายไม่เกิน 15 วัน (ถ้าเกินจะมีผลต่อสิ้นปี)

3.6. การลาทุกครั้งจะต้องแจ้งผู้บังคับบัญชาทุกครั้ง

3.7. ถ้าขาดงานจะไม่พิจารณาผลงานสิ้นปี

3.8. ลาพักร้อนได้แต่ไม่เกิน 3 วัน (โดยแจ้งล่วงหน้า 15 วัน) โดยรวมวันหยุด

3.9. ลาป่วยได้ 10 วัน (ถ้าเกิน 3 วัน ต้องมีใบรับรองแพทย์)

4. กฎระเบียบของบริษัท บริษัทได้กำหนดกฎระเบียบของบริษัท ดังนี้

4.1. เด็ดขาดลงเวลาห้ามเกินเวลา 08.30 น. ห้ามลงเวลาแทนกันโดยเด็ดขาด

4.2. ทุกสาขาต้องช่วยกันทำความสะอาดภายในสาขา และอุปกรณ์สำนักงานให้เรียบร้อยรวมทั้งหน่วยรถยนต์ด้วย (5 ส)

4.3. ห้ามเล่นการพนันในบริษัท และสิ่งผิดกฎหมายทุกชนิด

4.4. ห้ามบุคคลอื่นเข้าบริษัทก่อนได้รับอนุญาต ห้ามทะเลาะวิวาทในบริษัทและบ้านพัก

4.5. ห้ามขับรถหน่วยออกนอกพื้นที่การขาย และห้ามนำรถกลับบ้านก่อนได้รับอนุญาตจากผู้บังคับบัญชา

4.6. ห้ามดื่มสุราในเวลาทำงาน ถ้าถูกจับบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบใดๆ ทั้งสิ้น

4.7. ห้ามขับรถเร็วเกิน 90 กม./ชม. ตามกฎหมายที่กำหนดเพื่อลดอุบัติเหตุ

4.8. การเติมน้ำมันรถยนต์ ให้เติมน้ำมันที่ปั๊ม ปตท. เท่านั้น

4.9. ห้ามให้ตัวแทนขายเป็นคนขับรถออกหน่วย

5. พนักงานที่เกี่ยวข้องในการใช้ยานพาหนะ (รถยนต์-รถจักรยานยนต์) บริษัทมีการดำเนินการดังนี้

5.1. พนักงานเก็บเงินต้องมีใบอนุญาตขับขี่รถจักรยานยนต์ที่ไม่หมดอายุ

5.2. เช็คเกอร์ต้องมีใบอนุญาตขับขี่รถยนต์ส่วนบุคคลที่ไม่หมดอายุ ถ้าหากพนักงานคนใดที่ไม่มีใบอนุญาตขับขี่ให้ไปจัดการต่อมาให้เรียบร้อยก่อนวันที่ 1 สิงหาคม 2561 มิฉะนั้น ท่านจะถูกปรับเงินเดือน และให้ผู้จัดการสาขาไปตรวจสอบพนักงานทุกคน และส่งเอกสารใบขับขี่ถึงผู้จัดการภายในวันที่ 1 สิงหาคม 2561

6. หน้าที่ได้รับผิดชอบของธุรการ บริษัทกำหนดแนวทางหน้าที่ความรับผิดชอบของธุรการ ดังนี้

ธุรการบัญชี	ธุรการสต็อก
1. ใบสมัครงาน	1. ควบคุมสินค้าทุกประเภท
2. เงินรับ-จ่ายทุกประเภท	2. ดูแลการ์ดเล็ก-การ์ดใหญ่
3. คีย์สัญญาเช่าซื้อ	3. ดูแลใบเสร็จรับเงินและคีย์ใบเสร็จรับเงิน
4. ปิดงบกำไรขาดทุน สิ้นเดือน	4. ค่าคอมมิชชั่น และโบนัส
5. ใบส่งยอดประจำวัน	5. ค่าคอมมิชชั่นและเก็บเงิน
ธุรการบัญชี	ธุรการสต็อก
6. สรุปใบค่าใช้จ่ายประจำวัน	6. ใบรายเดือน
7. ควบคุมทรัพย์สินของบริษัท	7. จัดชุดสัญญา
8. นำเงินค่าขายไปฝากประจำวัน	8. คุมสินค้าส่งซ่อม
9. อื่นๆ (ถ้ามี)	9. ยืมสินค้าระหว่างสาขา
	10. ควบคุมใบเสร็จรับเงิน
	11. อื่นๆ ถ้ามี

งานประจำทุกอย่างต้องนำเสนอให้ผู้จัดการสาขาตรวจทวน และธุรการต้องเรียนรู้ และสามารถปฏิบัติหน้าที่แทนกันได้ ถ้าหากคนใดคนหนึ่งลา ธุรการต้องทำหน้าที่แทนได้

7. การตรวจนับสต็อกสัปดาห์-รายเดือน เนื่องด้วยปัจจุบันสต็อกสินค้า หมายเลขเครื่อง และรุ่นไม่ตรงกัน และสินค้าสูญหาย จึงมีนโยบายให้ธุรการสต็อกและธุรการบัญชีให้เช็คสต็อกทุกวันเสาร์และวันเสาร์สุดท้ายของเดือน ให้ธุรการสต็อก ธุรการบัญชีและผู้จัดการสาขา เช็คสต็อกพร้อมกัน แล้วลงชื่อให้ครบทั้ง 3 คน เพื่อเป็นหลักฐานในการเช็คสินค้าและจัดส่งโดยสแกนทางเมลให้ส่วนกลาง

8. การกั้นเงินสดย่อยของสาขา เนื่องด้วยปัจจุบันที่สาขา ไม่มีการกั้นเงินสดย่อยประจำสาขา จึงทำให้พบว่ามีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายไม่เพียงพอ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้สาขากันเงินสดย่อยสาขา 2,500 บาท ถ้ามีเงินค่าขายเก็บมาต้องนำมาฝากธนาคารทั้งหมด แต่เงินสดย่อยให้

เบิกจากเงินค่าขายให้ครบ 2,500 บาท และแนวทางปฏิบัติผู้จัดการสาขาต้องตรวจนับเงินสดย่อยทุกครั้ง

9. วันนัดเก็บเงินงวดแรก เนื่องด้วยในการนัดเก็บเงินงวดแรกยังไม่ปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการขายวันนัดเก็บเงินงวดแรกไม่เกิน 45 วัน นับจากวันที่ขายสินค้า ถ้าเกิน 45 วัน บริษัทฯ จะไม่จ่ายค่าคอมมิชชั่นให้ และห้ามนัดเก็บเงินงวดแรกภายในวันที่ 20 ขึ้นไป เพราะพนักงานเก็บเงินจะไม่มีเวลาในการติดตามลูกค้า เพราะถ้าหากนัดข้ามเดือนจะเกิดความเสียหาย มีผลกระทบกับเปอร์เซ็นต์ เก็บเงินต่ำไม่ได้ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้ตั้งไว้

10. การตั้งรหัสทรัพย์สินของบริษัท ปัจจุบันในการปฏิบัติแต่ละสาขายังไม่ชัดเจน บริษัทฯ จึงมีนโยบายจัดตั้งรหัสทรัพย์สินทุกอย่างของแต่ละสาขา โดยมีแบบฟอร์มให้จัดตั้งและจัดเก็บเข้าแฟ้มไว้ในสาขา 1 ชุด และจัดส่งมายังสำนักงานกลาง 1 ชุด วิธีทำคือ ให้ใช้กระดาษทาบติดทรัพย์สินโดยใช้รหัสตาม TAS01/61 เป็นต้นไป โดยมีการตั้งรหัสทรัพย์สินไว้ชัดเจน

11. การกำหนดสินค้ารับคือ ปัจจุบันการกำหนดสินค้ารับคิยังไม่ได้ชัดเจน เพื่อระบายสินค้ามือสอง ให้ได้อย่างรวดเร็ว บริษัทจึงมีนโยบายดังต่อไปนี้

11.1 หมวดสินค้า TV LCD, TV LED, DVD, พัดลม หรือหมวดสินค้าใกล้เคียงกัน

- 1) ผู้จัดการสาขา ลดได้ไม่เกิน 20%
- 2) ผู้จัดการเขต ลดได้ไม่เกิน 30%
- 3) ผู้จัดการภาค ลดได้ตามสภาพ

11.2. หมวดสินค้า สเตอริโอ, ลำโพง, แอมป์, ตู้เย็น, เครื่องซักผ้า, เต้าแก๊ส, เครื่องปั่นผลไม้, หม้อหุงข้าว, เต้าไมโครเวฟ หรือหมวดสินค้าใกล้เคียง

- 1) ผู้จัดการสาขา ลดได้ไม่เกิน 30%
- 2) ผู้จัดการเขต ลดได้ไม่เกิน 40%
- 3) ผู้จัดการภาค ลดได้ตามสภาพ

จากการลดราคาสินค้าให้ยึดถือใบราคาใหม่นั้น เช่น ยึดสินค้าราคาเก่าต้องลดจากใบราคาใหม่

12. การคิดคำนวณรายงานผลการดำเนินงานประจำปี เนื่องจากทางบริษัทฯ จำเป็นให้สาขาคิดคำนวณผลการดำเนินงานประจำเดือนเพื่อส่งมายังสำนักงานกลางไม่เกินวันที่ 5 ของเดือน โดยให้ผู้จัดการสาขาตรวจสอบความถูกต้อง ทำความเข้าใจให้ดี ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

12.1. ยอดขาย คือ ยอดขายประจำเดือนรวมทั้งหมดยกเว้นขายสด รับคือ คือ รับคืนประจำเดือนทั้งหมด คิดเปอร์เซ็นต์ คือ เอรับคืนทั้งหมด ÷ ยอดขายทั้งหมด × 100

- 12.2 ยอดขายเชื่อสุทธิ คือ เอาর্বคีน – ยอดขายทั้งหมด ยกเว้นขายสด
- 12.3. ยอดขายสด/ ของแถม/ ในเครื่อง คือ ยอดขายสดประจำเดือนรวมของแถมและการ์ดโอนรับเข้าจากสาขาอื่น
- 12.4. ยอดขายสุทธิ คือ เอายอดขายเชื่อสุทธิ + ขายสด/ ของแถม/ ในเครื่อง
- 12.5. ต้นทุนขายสด คือ ต้นทุนจากใบรายงานสินค้า (สต็อก) ÷ ยอดขายสุทธิ × 100
- 12.6. ต้นทุนขายเชื่อ คือ ต้นทุนจากใบรายงานสินค้าที่..... มีการขายในเดือน ถ้าสินค้ารับคิด 50% นำไป ÷ ยอดขายเชื่อสุทธิ × 100
- 12.7. ค่าใช้จ่าย คือ ค่าใช้จ่ายทั้งหมด อาทิ ค่าเช่า ค่าน้ำมัน เงินเดือน ค่าคอมฯ ทั้งหมด รวมกัน ÷ ยอดขายสุทธิ × 100
- 12.8. กำไรขาดทุน คือ ต้นทุนขายสด/ เชื้อ ค่าใช้จ่ายรวม ÷ ยอดขายสุทธิ × 100
- 12.9. เร่งรัด คือ เอายอดคงเหลือที่ส่งเร่งรัดมาส่งแผนกกฎหมายของเดือนที่ผ่านมา (ห้ามเอาเดือนปัจจุบัน)
- 12.10. ลูกหนี้ทุจริต คือ ยอดลูกหนี้ที่พนักงานทุจริตประจำเดือนที่บันทึกในเครื่องคอมฯ แล้ว
- 12.11. โอนการ์ดลูกหนี้ คือ สาขาโอนการ์ดไปให้สาขาอื่นแบบถาวร
- 12.12. ส่วนลด คือ ลูกคามีความประสงค์จะปิดบัญชี ลดให้ลูกค้า 10% แล้วเอาส่วนลดให้ลูกค้ามาลง
- 12.13. กำไรสุทธิก่อนคิดเปอร์เซ็นต์ คือ เอาเร่งรัด, ลูกหนี้ทุจริต, โอนการ์ด, ส่วนลด รวมกัน – กำไรขาดทุน
- 12.14. เปอร์เซ็นต์เพียว + เงิน คือ ผลงานเก็บเงินประจำเดือนทั้งเพียว + เงิน
- 12.15. กำไรสุทธิ คือ เอาเพียว + เงิน × กำไรสุทธิก่อนคิดเปอร์เซ็นต์
13. การเร่งรัด หรือ NPL เนื่องด้วยบริษัทไม่มีความชัดเจนในเรื่องการส่งเร่งรัด จึงให้ปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน คือ การ์ดลูกค้ำที่ผู้จัดการสาขาไม่สามารถติดตามได้ จึงส่งให้แผนกกฎหมายไปตามนัดคือ ผู้จัดการต้องนำการ์ดและสัญญา และใบรายงานส่งเร่งรัดแล้วขออนุมัติกับ

ผู้จัดการเขต เพื่อจะตัดออกในเดือนต่อไปห้ามตัดในเดือน หลังจากนั้นส่งต่อไปแผนกกฎหมายเซ็นรับ สัญญาจะเปลี่ยนรหัส N สาขาต้องเอาไปรายงานกลับแล้วเข้าแฟ้มเร่งรัดให้เรียบร้อย

14. การจัดเก็บใบเสร็จรับเงินและการปฏิบัติ เนื่องด้วยปัจจุบันการปฏิบัติออกใบเสร็จรับเงินยังไม่ชัดเจน บริษัทฯ จึงมีนโยบายการใช้ใบเสร็จ ดังต่อไปนี้

14.1. ใบเสร็จใบแรก (ใบสีขาว) ให้ลูกค้า

14.2. ใบเสร็จใบที่สอง (ใบสีเหลือง) ให้นำกลับมารายงานรับเงินประจำวัน

14.3. ใบเสร็จใบที่สาม (ใบสีฟ้า) ให้เก็บไว้กับธุรการจัดเก็บ

มิฉะนั้น พนักงานที่ใช้ใบเสร็จเวลาเคลียร์ต้องดึงออกจากเล่มทั้ง 3 ใบ และให้ผู้จัดการตรวจสอบทุกครั้ง ที่พนักงานมาเคลียร์งานแต่ละวัน และเซ็นชื่อใบแรก และลงวันที่ด้วย และต้องคืนซากให้กับธุรการเพื่อเป็นหลักฐาน

15. การส่งใบรายงานเงินเดือน เนื่องด้วยทางสำนักงานกลางจะส่งใบรายงานเงินเดือนให้สาขาตรวจไม่เกินวันที่ 28 ของทุกเดือน มิฉะนั้น ทางสาขาต้องตรวจสอบให้ถูกต้อง ซึ่งในการปฏิบัติให้ธุรการเซ็นชื่อผู้ตรวจสอบ และให้ผู้จัดการเซ็นชื่ออนุมัติ แล้วส่งคืนสำนักงานกลางภายในวันที่ได้รับเอกสาร ถ้าสาขาไม่ตรวจสอบ และไม่เซ็นชื่อ เงินเดือนจะไม่โอนให้ทุกคนของสาขานั้นๆ เพราะพนักงานมีการเข้าออกจะเกิดการผิดพลาดได้ และถ้าสาขาใดที่มีพนักงานมีปัญหา ให้ผู้จัดการสาขาแจ้งด้วยการโทรแจ้งสำนักงานกลางก่อน และเอกสารตามที่หลัง

16. เงื่อนไขการจ่ายคอมมิชชั่นตัวแทนขาย เนื่องด้วยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการปรับราคาเข้าซื้อขึ้นตามความเหมาะสม มิฉะนั้นทางบริษัทฯ จึงขอมีการปรับเปลี่ยนการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับพนักงาน เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจให้กับพนักงาน และเป็นการกระตุ้นยอดขายให้ดีขึ้น ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางอัตราเงินดาวน

ดาวน 100%	จ่าย	8%
ดาวน 50%	จ่าย	4%

ตารางจ่ายรายขึ้นและเงินรางวัล

ราคารวมไม่ถึง 10,000	จ่าย	50
ราคารวมตั้งแต่ 10,000 ขึ้นไป	จ่าย	100

หมายเหตุ สินค้ามือสองจ่ายรายขึ้นเพิ่มขึ้น 2 เท่า และขายมาในวันเดียว 3 ชิ้น ได้อีก 100 บาท

17. ระเบียบการขายสด เนื่องด้วยปัจจุบันมีหลายสาขาที่มีการสดให้กับลูกค้า ซึ่งระเบียบในการปฏิบัติยังไม่ชัดเจน จึงทำให้สาขาปฏิบัติไม่ถูกต้อง ตามที่บริษัทฯ ได้กำหนดราคาเงินสดที่ขายให้กับลูกค้า จึงให้ทางสาขาปฏิบัติดังต่อไปนี้

17.1. ในกรณีขายสดสามารถลดได้ไม่เกิน 28% แต่ต้องลดเป็นส่วนสด โดยลด 20% ก่อน แล้วค่อยมาลดอีก 8% แต่พนักงานขายจะไม่ได้ค่าคอมฯ แต่จะได้ยอดขายโบนัสการขายของยอดสิ้นเดือน

17.2. กรณีขายสดลดได้ 20% บริษัทฯ จะจ่ายค่าคอมมิชชั่น 8% และได้ยอดขายไปคิดโบนัสสิ้นเดือน

17.3. กรณีการขายสดจำนวนเต็ม บริษัทฯ จ่ายคอมมิชชั่น 8% และได้ยอดขายคิดคำนวณเต็มในราคาขายสด

17.4. ถ้าในกรณีขายสดลดมากกว่า 28% พนักงานต้องรับผิดชอบในส่วนที่ขายผิดราคา

18. ระเบียบเงินสะสมของพนักงานประจำ และพนักงานขาย เนื่องด้วยปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการหักเงินสะสมพนักงานประจำ และพนักงาน ซึ่งตัวแทนขายได้มีการหักสะสมให้ครบ 10,000 บาท โดยหักจากค่าคอมมิชชั่น 10% และพนักงานประจำหักเงินสะสม 3% ของเงินเดือนโดยได้มีกำหนดในการเบิกจ่าย ดังนี้

18.1. ตัวแทนขายที่พ้นสภาพจากการเป็นพนักงาน หรือเลื่อนตำแหน่ง จากวันที่เปลี่ยนสภาพให้ครบ 90 วัน มีสิทธิเบิกเงินสะสมได้เต็มจำนวนที่ยอดสะสมคงเหลือ แต่ไม่เกิน 10,000 บาท

18.2. พนักงานประจำทุกตำแหน่งที่พ้นสภาพ หรือลาออก โดยไม่มี ความผิดใดๆ เมื่อลาออกครบ 30 วัน พนักงานสามารถมารับเงินสะสมได้เต็มจำนวน

ระบบในการจ่าย บริษัทฯ จะโอนเงินเข้าบัญชีของพนักงาน โดยให้พนักงานเข้าไปติดต่อที่สาขา และสาขาต้องดำเนินการเรื่องมาให้สำนักงานกลางเพื่อโอนเงินให้พนักงาน

19. การโอนสินค้าระหว่างสาขา เนื่องด้วยปัจจุบันสินค้าในบริษัทฯ ไม่พอขาย ทางบริษัทฯ จึงได้ให้สาขาที่มีการยืมสินค้าระหว่างสาขา แต่ทางสาขาปฏิบัติไม่ถูกต้อง และเอกสารในการยืมสินค้ายังไม่ชัดเจน ทางบริษัทฯ จึงให้ปฏิบัติ ดังต่อไปนี้

19.1. สาขาที่โอนออก (สาขาที่ถูกยืม) ให้นำใบโอนระหว่างสาขา ระบุ รุ่น ยี่ห้อ หมายเลขเครื่อง ไปให้สาขาที่ถูกยืม ให้ผู้จัดการอนุมัติในการยืม ถ้าหากผู้จัดการไม่อยู่ให้ธุรการเซ็นแทนด้วย และให้ระบุราคาต้นทุนมาด้วย ถ้าหากเป็นสินค้ามือสอง ให้ลดจากราคาต้นทุน 50%

เมื่อพนักงานนำสินค้าไปแล้วให้ธุรการสต็อกตัดออกจากสต็อกทันที แล้วนำเอกสารจัดเก็บเข้าแฟ้มโอนออกเพื่อเป็นหลักฐานว่ามีสาขานั้นๆ มาเยี่ยมสินค้า

19.2. สาขาที่ยืมสินค้า (สาขารับเข้า) เมื่อได้ใบยืมระหว่างสาขาแล้ว ให้ผู้จัดการเซ็นอนุมัติในการไปยืมสินค้า แต่ถ้าหากผู้จัดการไม่อยู่ก็ให้ธุรการสต็อกเซ็นแทน แล้วให้ธุรการสต็อกนำไปบันทึกเข้าในสต็อก และให้วงเล็บในระบบด้วยว่ายืมมาจากสาขาใด และถ้าเป็นสินค้ามือสอง ให้บันทึกด้วยว่าเป็นสินคาราคาต้นทุนลด 50% แต่ถ้าหากได้ภายในวันที่ยืมสินค้า ไม่ต้องบันทึกเข้าสต็อก และเอกสารต้องเก็บเข้าแฟ้มโอนสินค้านี้ระหว่างสาขาทุกครั้ง

19.3. การยืมสินค้านี้ระหว่างสาขาให้ผู้จัดการสาขาโทรเช็คสินค้าที่เราจะไปยืมนั้นมีหรือไม่ จึงให้สาขาปฏิบัติอย่างเคร่งครัดถ้าหากสาขาไหนไม่ปฏิบัติจะต้องมีบทลงโทษ

20. การเบิกจ่ายอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องเขียนแบบพิมพ์ เนื่องด้วยปัจจุบันทางสาขาได้มีการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์สำนักงานและเครื่องเขียนแบบพิมพ์ที่สาขา แต่เนื่องด้วยอุปกรณ์บางอย่างเป็นอุปกรณ์สิ้นเปลือง ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้ทางสาขาห้ามเบิกจ่ายในการซื้ออุปกรณ์สำนักงานและเครื่องเขียนแบบพิมพ์ ซึ่งหากมีการเบิกจ่ายให้ผู้จัดการและธุรการเคลียร์เงินคืนทันที และให้ทางสาขาส่งเบิกจ่ายอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องเขียนแบบพิมพ์จากส่วนกลางเท่านั้น โดยการเบิกให้ธุรการส่งอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องเขียนแบบพิมพ์ลงในแบบฟอร์ม และส่งมาพร้อมกับการส่งสินค้าทุกสัปดาห์ โดยให้ส่งเดือนละ 1 ครั้ง ทางส่วนกลางจะจัดส่งไปให้พร้อมกับสินค้าที่ส่งหรือไม่ก็จะฝากให้ผู้จัดการเขตนำไปให้สาขา

21. การจ่ายเงินเป้ายอดขายของพนักงานเช็คเกอร์ ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนการจ่ายเป้ายอดขายให้กับพนักงานเช็คเกอร์ เพื่อให้มีคุณภาพในการตรวจสอบสินเชื่อในปัจจุบัน และแก้ไขปัญหายอดรับคืนสินค้าสูง ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

21.1. เช็คเกอร์ที่มีอายุงานไม่ถึง 6 เดือน

- 1) ยอดขายหักรับคืนแล้ว 400,000 ขึ้นไปจะได้รับเป้า 1,500 บาท
- 2) ยอดขายหักรับคืนแล้วไม่ต่ำกว่า 360,000 จะได้รับเป้า 1,000 บาท
- 3) ยอดขายหักรับคืนแล้วไม่ต่ำกว่า 300,000 โดนหัก 500 บาท
- 4) เปอร์เซ็นต์เพียว + เงิน จะต้องได้ 90% ขึ้นไป

21.2. เช็คเกอร์ที่มีอายุงานเกิน 6 เดือน ขึ้นไป

- 1) ยอดขายหักรับคืนแล้ว 380,000 ขึ้นไป จะได้เป้า 1,500 บาท
- 2) ยอดขายหักรับคืนแล้วไม่ต่ำกว่า 340,000 จะได้รับเป้า 1,000 บาท
- 3) ยอดขายหักรับคืนแล้วต่ำกว่า 280,000 โดนหักเงิน 500 บาท

4) เปอร์เซ็นต์ เพียว + เงิน จะต้องได้ 85% ขึ้นไป

ถ้าจะได้รับเป้าการขายต้องผ่านทั้งเปอร์เซ็นต์ เพียว + เงิน และยอดขายหักรับคืนแล้ว ให้เบิกจ่ายที่สาขาได้เลย ถ้าหากถูกหักทางสำนักงานจะหักจากเงินเดือน มิฉะนั้นให้สาขาจัดส่งให้ไม่เกิน วันที่ 5 ของเดือน

22. การคิดเปอร์เซ็นต์เพียวในกรณีที่เก็บไม่เต็มงวด เนื่องด้วยปัจจุบันหลายสาขาเก็บค่างวดไม่เต็มงวด และในการปฏิบัติยังผิดพลาด ทำให้การคิดเปอร์เซ็นต์เพียว + เงิน ไม่ถูกต้อง ในกรณีที่เก็บการ์ดไม่เต็มงวดจะคิดเพียวให้ แต่ต้องเก็บเกินครึ่งงวดถึงจะคิดเพียวให้ ถ้าไม่ถึงไม่ครึ่งงวดจะไม่คิดเปอร์เซ็นต์เพียวให้ แต่ถ้าพนักงานไปเก็บงวดเพิ่มอีก (เก็บให้เต็มงวด) จะไม่คิดเปอร์เซ็นต์เพียวให้อีก จะคิดเฉพาะส่วนของเปอร์เซ็นต์เงินให้เท่านั้น เปอร์เซ็นต์เพียวเก็บมาเท่าไรก็ไม่เกิน 100% แต่ถ้าหากมีการเก็บเงินล่วงหน้าหรือเก็บก่อนวันนัดข้ามเดือน ต้องบอกจำนวนการ์ดทั้งหมดด้วย และคิดเปอร์เซ็นต์เงินให้ด้วย ดังนั้นจึงแนะนำให้สาขาเก็บค่างวดให้เต็มงวด เปอร์เซ็นต์เพียว และเงินก็จะไม่ห่างกันมาก ถ้าเปอร์เซ็นต์เพียวมากกว่าเปอร์เซ็นต์เงิน ต้องสรุปว่า เก็บไม่เต็มงวดจำนวนมาก แต่ถ้าหากเปอร์เซ็นต์เงินมากกว่าเปอร์เซ็นต์เพียว สรุปว่า ลูกค้าจ่ายปิดบัญชีก่อนกำหนด หรือไม่ก็จ่ายล่วงหน้า ให้ผู้จัดการดูสถานะการ์ดแต่ละใบด้วยว่าลูกค้าขาดส่งกี่งวด และเก็บไม่เต็มงวด ต้องเอาการ์ดให้เก็บเงินไปตามเก็บอีก

3. สรุปรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารการขายเครื่องใช้ไฟฟ้า

จากการดำเนินงานของบริษัทไท แอส เซ็ท สามารถสรุปรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารการขาย ให้สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพดังนี้

1. ลักษณะขององค์การ ผู้บริหารมีอาชีพจะมีผู้บริหาร กรรมการ ผู้จัดการเขต บริษัทมีสาขา คือ ภาคเหนือ ภาคกลาง โดยหลักสำคัญขององค์การ คือ มีวัตถุประสงค์ในการทำงานให้ชัดเจน อำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ ความรับผิดชอบของผู้บังคับบัญชา การประสานงาน หลักของการทำงาน และเอกภาพในการทำงานของผู้บังคับบัญชา

2. ประเภทขององค์การ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารการขาย ขายไปได้เท่าไรรับต่อรถ 1 หน่วยของไท แอส เซ็ท ตั้งไว้ที่ 400,000 บาทต่อเดือน

3. การจัดการองค์การ มีการพัฒนาทักษะของบุคลากรให้ความรู้พร้อมสู่การเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ตลอดจนการบริหารค่าใช้จ่าย, บริหารการขาย การเก็บเงิน ต้องเก็บให้ได้ 85-100% ขายได้ก็ต้องเก็บได้ คนขายก็มี เช็กเกอร์ คือคนตรวจสอบลูกค้าให้สินเชื่อลูกค้า เซลล์จะเป็นคนขาย แล้วก็มีแผนเก็บเงินอีก มีผู้จัดการสาขาในการควบคุม

4. การพัฒนาระบบสารสนเทศ จะมีการประชุมระดับผู้บริหารของพวกเรา เช่น จะมีผู้อำนวยการ คือ ผอ.จะคุมพวกภาค ซึ่งบริษัท ไทย แอส เซ็ท เราก็มีภาคกลาง ก็จะคุมพวกเขตภาคกลาง เป็นต้น (หัวใจหลักในการบริการต้องมีการประชุมย่อย จะได้รู้การทำงานและปัญหา ถ้าเกิดปัญหาจะได้แก้ไขได้ทัน

5. ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของสังคมในปัจจุบันนี้เป็นกระแสแห่งความเป็นโลกาภิวัตน์ การแข่งขันสูง ถ้าเราขายอยู่กับที่จะสู้พวกห้างใหญ่ไม่ได้ ซึ่งทุกวันนี้ปากใหญ่กินปลาเล็ก บริษัทจึงมีนโยบายออกหน่วยรถไปเคาะประตูบ้านเลยเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ดี

6. จะมีการสรุปยอดขาย ยอดเก็บได้ต่อเดือน มีรถก็หน่วย ขายได้กี่แสน เปอร์เซนต์ เก็บได้ตามเป้าหมายหรือไม่

7. มีการกำหนดวันนัดเก็บเงินงวดแรก เนื่องด้วยในการนัดเก็บเงินงวดแรกยังไม่ปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการขายวันนัดเก็บเงินงวดแรกไม่เกิน 45 วัน นับจากวันที่ขายสินค้า ถ้าเกิน 45 วัน บริษัทฯ จะไม่จ่ายค่าคอมมิชชั่นให้ และห้ามนัดเก็บเงินงวดแรกภายในวันที่ 20 ขึ้นไป เพราะพนักงานเก็บเงินจะไม่มีเวลาในการติดตามลูกค้า เพราะถ้าหากนัดข้ามเดือนจะเกิดความเสียหาย มีผลกระทบกับเปอร์เซนต์ เก็บเงินต่ำไม่ได้ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้ตั้งไว้

8. มีนโยบายในการตรวจนับสต็อกสัปดาห์-รายเดือน เนื่องด้วยปัจจุบันสต็อกสินค้า หมายเลขเครื่อง และรุ่นไม่ตรงกัน และสินค้าสูญหาย จึงมีนโยบายให้ธุรการสต็อก และธุรการบัญชีให้เช็คสต็อกทุกวันเสาร์ และวันเสาร์สุดท้ายของเดือน ให้ธุรการสต็อก ธุรการบัญชี และผู้จัดการสาขา เช็คสต็อกพร้อมกัน แล้วลงชื่อให้ครบทั้ง 3 คน เพื่อเป็นหลักฐานในการเช็คสินค้าและจัดส่งโดยสแกนทางเมลล์ให้ส่วนกลาง

9. การกันเงินสดย่อยของสาขา เนื่องด้วยปัจจุบันที่สาขา ไม่มีการกันเงินสดย่อยประจำสาขา จึงทำให้พบว่ามีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายไม่เพียงพอ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้สาขากันเงินสดย่อยสาขา 2,500 บาท ถ้ามีเงินค่าขายเก็บมาต้องนำมาฝากธนาคารทั้งหมด แต่เงินสดย่อยให้เบิกจากเงินค่าขายให้ครบ 2,500 บาท และแนวทางปฏิบัติผู้จัดการสาขาต้องตรวจนับเงินสดย่อยทุกครั้ง

MODEL OF SUSTAINABLE COMMUNITY ENTERPRISE DEVELOPMENT BY
BUDDHIST PEACEFUL METHOD AT
SAWAI COMMUNITY PRANG KU SISAKE

รูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนของชุมชนตำบลสวาย
อำเภอปราณบุรี จังหวัดศรีสะเกษ

Assoc.Prof. Dr.VORAPA MONARAKS

รศ.ดร.วราภา มนต์อารักษ์

This Paper Submitted for the Associate Professor
in Social Development

Bodhisastra University, Florida State, United States of America
Academic Year 2020

Abstract

This research is a qualitative research to study the sustainable development of community enterprises by the Buddhist peaceful method, a case study of Sawai community, Prang Ku, Sisaket. By using the method of document storage and data in the area Use the tools as ten in-depth interviews and the focus group.

The results of the research found that

- 1) Community enterprise is a community enterprise engaged in the production of goods, service or other, performed by a group of persons and gather together to operate in the community. To promote should be support for research. and develop community enterprise with participation. Products development promote the development of community enterprise technology and promote the development of community enterprise network. According to the policy to support SMEs in the 4th SME Development Plan of the government to improve the standard of living and living of people in the community. Moreover, the Community Enterprise Promotion Act (No. 2) B.E. 2560 as a guideline for community enterprise operations.

2) The introduction of digital innovation technology to promote the competitiveness of the business community by using digital innovation technology. To use to enhance the competitiveness of the business must be conducted step by step and systematically. The economic dimension is able to strengthen the domestic economy to balance the economy by improving and changing the context of doing business in the digital age more smoothly. Thus, including encouraging business groups that have not yet utilized much of digital technology to enter the business system that uses digital technology as the base especially in the small and medium enterprise group (SMEs) and community enterprises.

3) The guideline according to Buddhist peaceful means principles, Buddhist economic concepts to be implemented as living activities and integrated with the principle of 7 Sappurisdharma for create the SOARNE model. The SOARNE model, meaning S = Strengths, community identities that use sugar palm as raw materials for production into various products, O = Opportunities Community wisdom of community sages and community enterprise members A = Aspiration Community enterprise growth, R = Results Palm sugar products, including palm stalk baskets, palm stalk brooms, palm stalk caps, palm stalk dyed shirts, Dok Jok mixed with palm balls, pollen Lumjiak candy with young palm balls, N = Needs want to develop the people in the community by economic as a community enterprise, E = Empathy The cooperation of the community enterprise members. This model is able to development of community enterprises to grow sustainably and strengthen the local economy and society at a sustainable level, self-reliant. Moreover, this can develop into small and medium enterprises and economy that encourages the development of sustainable competitiveness in the future.

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ๑) สภาพปัญหา และอุปสรรคในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ๒) หลักธรรมที่สนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนโดยพุทธสันติวิธี และ ๓) เพื่อนำเสนอการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยพุทธสันติวิธีของตำบลสวาย อำเภอบางคนที จังหวัดศรีสะเกษ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการเก็บข้อมูลเชิงเอกสารและเชิงพื้นที่ วิธีการที่ใช้ในการศึกษาใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่มย่อย

ผลการวิจัยพบว่า

๑) วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการของชุมชนในการผลิตสินค้า การให้บริการหรืออื่นๆ ที่มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบการในชุมชน การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ควรมีการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนแบบมีส่วนร่วม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมการพัฒนาด้านเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามนโยบายการสนับสนุนวิสาหกิจในแผนการพัฒนา SME ฉบับที่ ๔ ของรัฐบาล เพื่อยกระดับมาตรฐานการครองชีพและความเป็นอยู่ของประชาชนในชุมชนให้ดีขึ้น โดยมีพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๖๒ เป็นแนวทางในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน การผลิตสินค้าชุมชนภายใต้การทำงานของวิสาหกิจชุมชนตำบลสวายพม่า ชุมชนเองมีศักยภาพเพียงพอในการที่จะผลิตสินค้าออกสู่การตอบสนองความต้องการของตลาด ในพื้นที่ที่มีวัตถุดิบซึ่งสะท้อนอัตลักษณ์ของชุมชน จากต้นตาลซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากในพื้นที่ โดยมีร้อยตำรวจตรีวิชัย สุระยุทธ์ สามารถเป็น Brand Ambassador ซึ่งเป็นจุดแข็ง และโอกาสของชุมชนตำบลสวาย จะนำไปสู่การออกแบบสินค้าและผลิตภัณฑ์ เพื่อกระตุ้นศักยภาพของชุมชนเพื่อให้ตอบโจทย์ของกลุ่มคนต่างๆ ในสังคมบนฐานที่เป็นจุดขายของตัวเอง จะก่อให้เกิดการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืน

๒) หลักธรรมสัปปุริสธรรม เหมาะสมอย่างยิ่ง ต่อการวิเคราะห์ความต้องการ และสัมพันธ์กับการออกแบบสินค้าและผลิตภัณฑ์ เป็นธรรมที่ทำให้เกิดการวิเคราะห์สภาพบริบทได้ดีที่สุด สามารถมองได้ว่า อะไรคือเหตุ ผล ตน ประมาณ กาล ชุมชน และบุคคล เพื่อจะค้นหาสภาพที่แท้จริงต้นเหตุที่จะทำให้ชุมชนสามารถเกิดระบบเศรษฐกิจ และจะส่งต่อการพัฒนาสินค้าเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น อัตลักษณ์ที่แท้จริงของชุมชน ผลิตภัณฑ์ของชุมชน สัปปุริสธรรมเป็นธรรมที่จะทำให้สัตตบุรุษหรือคนที่ผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ได้ตระหนักรู้ที่จะวิเคราะห์ตัวแปรดังกล่าวข้างต้น นอกจากนั้นสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการในหน่วยงาน เมื่อบูรณาการร่วมกับหลักพุทธสันติวิธีสามารถขับเคลื่อนงานทุกอย่างจนบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในมิติด้านเศรษฐกิจ สามารถสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจภายในประเทศ เพื่อปรับสมดุลทางเศรษฐกิจ ด้วยการปรับปรุง และปรับเปลี่ยนบริบทในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้ดียิ่งขึ้นและมีความยั่งยืน

๓) การพัฒนาคุณภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ตามแนวทางของวิสาหกิจชุมชนสังคมเป็นเรื่องที่สำคัญและค่อนข้างใหม่ในบริบทของชุมชน มีลักษณะที่สำคัญก็คือการมุ่งหวัง ผลตอบแทนในเชิงเศรษฐกิจและสังคม เป็นการสร้างกลไกทางการตลาดที่มีคุณธรรมและเกิดความยั่งยืน ในการพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งทำให้ชุมชน ได้ช่วยเหลือตัวเองและสร้างอนาคตของทรัพยากรบุคคล การพัฒนาคุณภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ตามแนวทางของวิสาหกิจชุมชน เป็นการสร้างกลไกทางการตลาดที่มีคุณธรรมและเกิดความยั่งยืน ในการพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นโดยผสมผสานวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่นกับเทคโนโลยีนวัตกรรม และพัฒนารูปแบบของ

สินค้า เพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม การเข้าใจอัตลักษณ์ของชุมชนจึงมีความสำคัญมาก ที่จะสามารถแข่งขันกับชุมชนอื่นๆ ได้ โดยจะผลิตสินค้าที่แตกต่างกันออกไป โดยใช้พื้นฐานจากหลักสัปปุริสธรรม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

๑.๑ สภาพปัจจุบัน อุปสรรคในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของตำบลสวาย อ.ปรางค์กู่ จ. ศรีสะเกษ วิสาหกิจชุมชน เกิดขึ้นหลังจากที่รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับเศรษฐกิจพอเพียงควบคู่ไปกับเศรษฐกิจกระแสหลัก เนื่องจากมาจากเศรษฐกิจกระแสหลักนั้น ก่อให้เกิดความเหลื่อมล้ำระหว่างรายได้ของประชาชน อีกทั้งเกิดปัญหาสังคมตามมามากมาย วิสาหกิจชุมชนเกิดขึ้น จากการนำแนวทางเศรษฐกิจชุมชนหรือแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง มาพัฒนาเป็นระบบ โดยวิสาหกิจชุมชนถือว่าเป็นกลุ่มกิจกรรมของชุมชนที่ชุมชนคิดได้จากการเรียนรู้ ไม่ใช่กิจกรรมเดี่ยวๆ ที่ทำเพื่อมุ่งสู่ตลาดใหญ่ และไม่ใช่กิจกรรมที่ซับซ้อนอะไร ล้วนแล้วแต่เป็นการทำกิน ทำใช้ ทดแทนการซื้อจากตลาดได้ เป็นการจัดการระบบการผลิต และบริโภคที่มีอยู่ในชีวิตประจำวันที่ชุมชนสามารถทำได้เอง การทำกินทำใช้ ทดแทนการซื้อ เป็นการลดรายจ่าย และยังช่วยให้ระบบเศรษฐกิจเข้มแข็งขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการจัดระบบเศรษฐกิจใหม่ ให้เป็นฐานที่เป็นจริงในชุมชน เพราะหากชุมชนเข้มแข็ง พึ่งพาตนเองได้ มีส่วนสำคัญในการสร้างฐานมั่นคงให้กับประเทศได้ วิสาหกิจชุมชนจึงช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจระดับรากหญ้าให้เข้มแข็ง และกระจายโอกาสการประกอบอาชีพให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ และลดภาระค่าใช้จ่ายให้ประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ สามารถพึ่งตนเองได้มากขึ้นด้วย

๑.๒ สภาพพื้นที่ของตำบลสวาย อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ โดยผู้วิจัยเลือกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ทำในด้านของตะกร้าก้านมะพร้าว เป็นกลุ่มเป้าหมายในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนตำบลสวาย อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ ดังนี้

	ชื่อหมู่บ้าน	หมู่ที่		ชื่อหมู่บ้าน	หมู่ที่
๑.	บ้านแสนแก้ว	๑		บ้านกระโพธิ์น้อย	๖
๒.	บ้านขาม	๒		บ้านไผ่	๗
๓.	บ้านทับซอน	๓		บ้านสนิท	๘
๔.	บ้านท่าคอยนาง	๔		บ้านขามเหนือ	๙
๕.		๕		บ้านน้ำอ้อม	๑๐

ตำบลสวายเนื้อที่ มีทั้งสิ้น ประมาณ ๒๓.๒๑ ตารางกิโลเมตร หรือ ประมาณ ๑๔,๕๐๖.๒๕ ไร่ มีโรงเรียนเด็กก่อนเกณฑ์ (ศูนย์เด็กวัดสวาย) จำนวน ๑ แห่ง โรงเรียนประถม จำนวน ๓ แห่ง โรงเรียนมัธยม จำนวน ๑ แห่ง ศาสนา วัด/สำนักสงฆ์จำนวน ๓ แห่ง สาธารณสุข สถานีอนามัยประจำหมู่บ้าน/ตำบล จำนวน ๑ แห่ง ผลิตภัณฑ์ของตำบลคือ ข้าวหอมมะลิ และตะกร้าก้านมะพร้าว

๑.๓ วิเคราะห์สภาพปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของตำบลสวาย จากการศึกษา วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ตำบลสวาย และการสนทนากลุ่มย่อย ผู้วิจัยนำหลักการ SWOT มาใช้ในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของวิสาหกิจชุมชน ได้ดังนี้



แผนภาพที่ ๑ การลงพื้นที่สำรวจปัญหาของชุมชน

ตารางที่ ๑ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของวิสาหกิจชุมชน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
๑. ความสามารถของกำลังคน ๒. ความได้เปรียบด้านวัตถุดิบที่มีราคาต่ำ ๓. วัตถุดิบเพื่อการผลิตหาได้ในท้องถิ่น ๔. ต้นทุนในการผลิตต่ำ ๕. ชื่อเสียงด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ๖. ต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่ำ ๗. ความสามารถในการสร้างกำไรสูง ๘. ร้อยตำรวจตรีวิชัยสามารถเป็น Brand Ambassador ได้	๑. อุปกรณ์ขาดความทันสมัย ๒. ทักษะด้านเทคนิคและการผลิต ๓. กลุ่มคนที่เชื่อถือและรู้จักของบุคคลไม่มากนัก ๔. ขาดความรู้และทักษะในการจัดการระบบบัญชีและการเงิน ๕. ส่วนแบ่งการตลาดไม่สูง ๖. การขาดความมีประสิทธิภาพของหน่วยงานขาย ๗. การขาดการวิจัย พัฒนา และนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์

โอกาส	อุปสรรค
๑. จำนวนลูกค้ามีมาก ๒. ความสม่ำเสมอของวัตถุดิบที่มีจากผู้ขาย วัตถุดิบ ๓. ความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาลที่ เกี่ยวข้องกับ โครงการวิสาหกิจชุมชน ๔. กระแสนิยมในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจาก วัสดุธรรมชาติ ๕. กระแสความนิยมที่เกิดจากสินค้าที่ผลิต ด้วยฝีมือแรงงาน (Handicraft) ๖. ความสนใจของบุคคลทั่วไปที่มีต่อสินค้า จากโครงการวิสาหกิจชุมชน ๗. การประสานงานระหว่างหน่วยงานของ รัฐบาลที่เกี่ยวข้อง	๑. การขาดบุคคลหรือสถานที่ในการอำนวยความสะดวกทางการตลาดของสินค้าจากกลุ่ม ๒. ทักษะทางด้านภาษาต่างชาติและการ ติดต่อสื่อสาร ๓. รายได้ของประชากรที่เป็นกลุ่มลูกค้าไม่สูง ๔. การขาดความรู้และทักษะแรงงานขั้นสูง ๕. การเพิ่มขึ้นของเทคโนโลยีที่ใช้ประโยชน์แก่ ผู้ผลิตวิสาหกิจชุมชนมีน้อย ๖. การขาดการสนับสนุนด้านเงินทุนจาก หน่วยงานของรัฐ ๗. การขาดการรับรองมาตรฐานสินค้าจาก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

เมื่อวิเคราะห์สภาพจริงของการผลิตสินค้าชุมชนภายใต้การทำงานของวิสาหกิจชุมชนนั้น จะพบว่า ตัวชุมชนเองมีศักยภาพเพียงพอในการที่จะผลิตสินค้าออกสู่การตอบสนองความต้องการของ ตลาด ในขณะเดียวกัน ในพื้นที่ตำบลสวายมีวัตถุดิบซึ่งสะท้อนอัตลักษณ์ของชุมชน ดังจะเห็นได้จาก ต้นตาลซึ่งมีอยู่ในเต็มพื้นที่ของอำเภอบางคอก โดยมีการวิจัยสำรวจด้วย สาระยุทธ์ี สามารถเป็น Brand Ambassador

การค้นหาจุดแข็ง และโอกาสของตัวเองที่ปรากฏในชุมชน จะนำไปสู่การออกแบบสินค้า และผลิตภัณฑ์ เพื่อกระตุ้นศักยภาพของชุมชนเพื่อให้ตอบโจทย์ของกลุ่มคนต่างๆ ในสังคมบนฐานที่เป็นจุดขายของตัวเอง จะก่อให้เกิดการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนต่อไป

๑.๔ การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยพุทธสันติวิธีของตำบลสวาย อ.บางคอก จ. ศรีสะเกษ

จากบทที่ ๒ และบทที่ ๓ นั้น ผู้วิจัยได้นำมาออกแบบเป็นกระบวนการพัฒนาวิสาหกิจ ชุมชนอย่างยั่งยืนโดยพุทธสันติวิธี อย่างไรก็ตาม ลำพังเพียงแง่มุมเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีของ นักวิชาการตามที่ปรากฏในหนังสือ ตำรา และงานวิจัยนั้น เป็นข้อมูลได้ในระดับหนึ่ง ฉะนั้น เพื่อให้ได้ แง่มุมที่สอดคล้องกับงานวิจัยมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงได้ลงพื้นที่ตำบลสวายทั้งสิ้น ๔ ครั้ง โดยเริ่มจากการเข้าไป ทำหน้าที่วิเคราะห์สภาพพื้นที่จริงของตำบลสวาย กลุ่มคนที่มีศักยภาพในการผลิตสินค้า และ ผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากแผนภาพที่ ๔

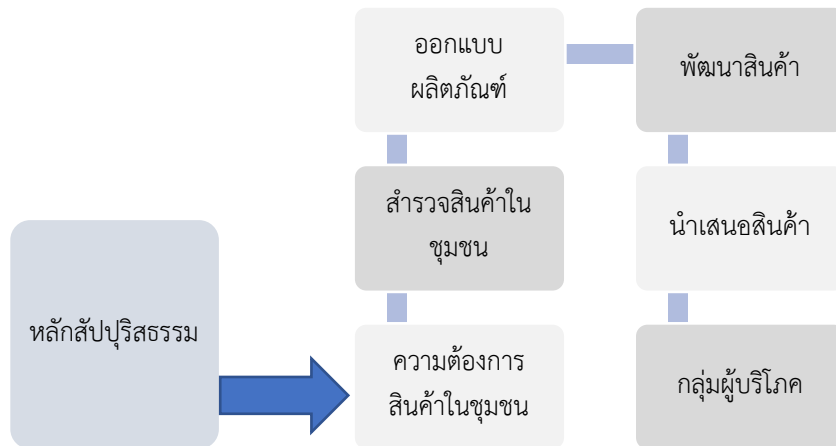


ภาพที่ ๔ ผู้วิจัยลงเก็บข้อมูลในพื้นที่ชุมชน



ภาพที่ ๕ ผู้วิจัยลงเก็บข้อมูลในพื้นที่ชุมชน

เมื่อได้ข้อมูลที่พร้อมแล้ว ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอการออกแบบ (ร่าง) กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดยมุ่งประเด็นไปที่สินค้าและผลิตภัณฑ์ ที่เป็นของใช้สอยและเครื่องอุปโภคบริโภค จะเห็นว่า กรอบคิดที่ผู้วิจัยนำมาเป็นฐานในการออกแบบคือ “หลักสัปปุริสธรรม” ดังจะเห็นได้จากรูปภาพ



แผนภาพที่ ๖ รูปแบบการพัฒนาสินค้าวิสาหกิจชุมชนตามแนวพุทธสันติวิธี

จาก (ร่าง) ดังกล่าวข้างต้นนั้น เป็นการนำหลักธรรมว่าด้วยสัปปริสธรรมมาช่วยสร้างกระบวนการในการวิเคราะห์สภาพพื้นที่ที่แท้จริง เพื่อให้เข้าใจตัวแปรที่แท้จริง ทั้งสิ่งที่เป็นวัสดุ หรือ วัตถุ อุดมคติของพื้นที่ เวลาของวัตถุที่จะออกสู่ท้องตลาด ซึ่งกรอบดังกล่าวเป็นการอธิบายให้ทราบถึงเหตุ ผล ตัวตน ประमाण กาล ชุมชน และบุคคล เพื่อให้เข้าใจลมหายใจ หรือวิถีของชุมชนในมิติต่างๆ อย่างรอบด้านมากยิ่งขึ้น

หลังจากนั้น จึงเข้าสู่การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าว่ามีความต้องการสินค้าชุมชนในประเด็นใดบ้าง มีรายละเอียดข้อปลีกย่อยอะไรบ้าง ตามด้วยการสำรวจสินค้าในชุมชนว่าสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคหรือไม่ จนนำไปสู่การออกแบบผลิตภัณฑ์ การพัฒนาสินค้า จนไปถึงการนำเสนอสินค้าต่อกลุ่มผู้บริโภคในขั้นตอนสุดท้ายให้เหมาะสมกับจริตและความต้องการต่อไป

๑.๕ กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยพุทธสันติวิธีของตำบลสวาย

อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

หลังจากนั้น ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอ (ร่าง) กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยแนวทางพุทธสันติวิธีของตำบลสวาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ ต่อผู้ทรงคุณวุฒิ ในวันที่ ๒๔ พฤศจิกายน ๒๕๖๒ ณ ห้องประชุมหอระฆัง วัดท่าคอยนาง ต.สวาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ ซึ่งผู้ทรงคุณวุฒิ ประกอบด้วยองค์ความรู้ และแง่มุมของการปฏิบัติที่หลากหลาย จนในที่สุด ผู้ทรงคุณวุฒิ จึงได้ให้ข้อสังเกตที่เป็นประโยชน์ทั้งมิติของตัวสินค้า ทั้งผลิตภัณฑ์ ทั้งวัตถุดิบ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุดมคติที่ถือได้ว่าเป็นแกนหลักที่จะนำมาออกแบบสินค้า



ภาพที่ ๗ การจัดสนทนากลุ่มย่อย ณ วัดท่าคอยนาง ตำบลสวาย อ.ปราสาท ๙ ศรีสะเกษ

ทั้งนี้ ผู้ทรงคุณวุฒิได้เสนอประเด็นที่น่าสนใจ เอาไว้ ๒ ประเด็นใหญ่ๆ ด้วยกัน คือ วัดถุดิบ ที่เป็นอัตลักษณ์ของ ต.สวาย อ.ปราสาท และภาพลักษณ์ของที่มาของวัดถุดิบ ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ที่สังคมไทยให้การยอมรับและให้ความเชื่อถือ

(๑) ปราสาทปราสาท และต้นตาล: อัตลักษณ์เฉพาะของพื้นที่ ศาสนสถานอันได้แก่ ปราสาทปราสาทจัดเป็นสัญลักษณ์สำคัญของปราสาท เพราะปราสาทนี้ ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของศาสนาพราหมณ์ที่เป็นอโรคยาศาลา สำหรับการบำบัดของกลุ่มคนที่มีความเชื่อทางศาสนา ฉะนั้น สัญลักษณ์นี้ จึงก่อให้เกิดพลังที่จะนำไปสู่การบำบัดและรักษาสุขภาพกายใจของผู้บริโภคสินค้า และใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกจากพื้นที่นี้



ภาพที่ ๘ ปราสาทปราสาท

(๒) ต้นตาล และร้อยตำรวจตรีวิชัย สุรยุทธ์ สัญลักษณ์ทั้งสองนี้ จัดได้ว่าเป็นจัดแห่งของอำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ ที่ปรากฏต่อสังคมไทยและสังคมโลก โดยเริ่มจากร้อยตำรวจตรีวิชัย ได้รับรางวัลด้านสิ่งแวดล้อม และบุคคลทรงคุณค่าจากสังคม ถือได้ว่า เป็น Brand Ambassador ฉะนั้น เมื่อทุกคนรู้จักร้อยตำรวจตรีวิชัย จึงเป็นการง่ายที่จะเชื่อไปหาสิ่งที่ได้ปลูกเอาไว้ นั่นคือ “ต้น

ตาล” ในพื้นที่ข้างถนนของอำเภอบางคึก ต้นตาลจึงกลายเป็นสัญลักษณ์ทางการค้าที่สำคัญของพื้นที่แห่งนี้ ที่สามารถนำไปสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นสินค้าและผลิตภัณฑ์ในลักษณะต่างๆ



ภาพที่ ๙ ต้นตาล และร้อยตำรวจตรีวิชัย สุรยุทธ์

๑.๖ การพัฒนา และผลลัพธ์การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยพุทธสันติวิธีของตำบลสวาย อ.บางคึก จ.ศรีสะเกษ

หลังจากที่ผู้วิจัยได้ปรับกระบวนการดังที่ได้กล่าวแล้ว จึงได้เริ่มจัดลำดับความสำคัญในการนำหลักการและกระบวนการดังกล่าวไปสู่การพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ โดยผู้วิจัยได้ลงไปในพื้นที่ทำงานร่วมกับกลุ่มคนในชุมชนตำบลสวาย อำเภอบางคึกตลอดระยะเวลา ๔ เดือน จนทำให้ได้ผลลัพธ์เป็นสินค้าและผลิตภัณฑ์ ดังมีรายละเอียดของรายการดังต่อไปนี้

(๑) การแสวงหาวัตถุดิบจากพื้นที่จริง หลังจากที่ได้ลงพื้นที่ทำงานศึกษาและสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิ พบว่า วัตถุดิบในพื้นที่ที่สำคัญมากที่สามารถนำมาต่อยอดเป็นสินค้าชนิดต่างๆ คือ “ต้นตาล” และ “หวาย” เพื่อนำมาประกอบร่างเป็นสินค้าและผลิตภัณฑ์ ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยร่วมกับกลุ่มคนในชุมชนจึงนำมาแปรรูป ดังภาพ



ภาพที่ ๑๑ วัตถุดิบในชุมชนนำมาผลิตเป็นหมวก จากใบตาลและเถาวัลย์

(๒) **ผลิตภัณฑ์ตะกร้าก้านตาล** ผู้วิจัย และกลุ่มผู้ผลิตในชุมชน ได้ร่วมกันออกแบบ และผลิตตะกร้า เพื่อใช้งานในชุมชน และเพื่อพัฒนาให้สอดคล้องกับความต้องการของชุมชนอื่นๆ ในประเทศไทย เพื่อนำไปใช้บรรจุสิ่งของสำหรับไปวัด การแปรรูปเป็นตะกร้าใส่หมาก รวมไปถึงใส่ของที่จำเป็นอื่นๆ



ภาพที่ ๑๒ ผลิตภัณฑ์ หมวกสาน และตะกร้าก้านตาล

(๓) **การผลิตไม้กวาดจากก้านตาล** โดยได้ใช้ก้านตาลที่แห้งแล้ว มาแปรรูปเป็นไม้กวาด สำหรับใช้ในชุมชน จำนวนให้แก่วัด บ้านและโรงเรียน ตามท้องที่ต่างๆ โดยที่ไม่ต้องไปซื้อหาจากพื้นที่อื่นๆ ซึ่งการพัฒนาจากก้านตาล ทำให้สามารถได้ต้นทุนที่ถูกลงกว่าวัสดุจากพื้นที่อื่นๆ จึงทำให้ได้ราคาต้นทุน การขายจึงสามารถขายในราคาที่ชุมชนสามารถซื้อหาได้ รวมถึงการจำหน่ายในพื้นที่ต่างๆ สามารถรู้ราคาได้เช่นกัน



ภาพที่ ๑๓ ไม้กวาดจากก้านตาล

(๔) **หมวกทำจากใบตาล** นอกจากก้านตาลที่นำไปใช้ทำไม้กวาดแล้ว ยังสามารถนำใบไปสานเป็นก้านตาลได้ด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยร่วมกับชาวบ้านในชุมชนได้ออกแบบรูปแบบที่เหมาะสมกับความต้องการของคนสมัยใหม่ ทั้งเป็นข้าราชการและนักธุรกิจ ที่เน้นความสวยงาม หลังจากนั้น จึง

ได้ร่วมกันผลิต จะเห็นว่า มีกลุ่มคนมากมายให้ความสนใจและสั่งจอง เพราะมีจำนวนจำกัด อีกทั้งมีอัตลักษณ์เฉพาะกลุ่มคนในพื้นที่และสามารถอ้างอิงกับต้นตาลที่ร้อยตำรวจรีวิชัยได้ปลูกขึ้นมา



ภาพที่ ๑๔ หมวกจากใบตาล

(๕) **ผ้าย้อมด้วยแก่นต้นตาล** วัตถุหรืออุปกรณ์ในการย้อมผ้านั้น มีอัตลักษณ์ที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ อีกทั้ง สามารถอ้างอิงประวัติศาสตร์ วิถีชีวิต วัฒนธรรม และประเพณีได้ ในพื้นที่นี้มีต้นตาลจำนวนมาก เราสามารถนำแก่นตาลที่ตาล หรือต้นตาลที่ตายยืนต้นมาตัดเป็นชิ้นๆ แล้ว นำไปต้มย้อมเป็นผ้าที่สะท้อนอัตลักษณ์เฉพาะพื้นที่ และมีความทน สีส้มแดง ดังภาพ



ภาพที่ ๑๕ ผ้าย้อมด้วยแก่นต้นตาล

(๗) **ถุงผ้าลดโลกร้อน** ในยุคปัจจุบัน มีความต้องการถุงผ้าจำนวนมาก อันเป็นการลดการใช้ขยะพลาสติก ถุงผ้านี้ สามารถนำไปใช้ได้หลายครั้ง ฉะนั้น จึงมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ โดยใช้อัตลักษณ์ของพื้นที่มาช่วยทำให้เกิดการตระหนักรู้ในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น โดยนำทั้งปราสาทปรางค์กู่ และต้นตาลมาช่วยเสริมคุณค่าให้แก่สินค้าและผลิตภัณฑ์



ภาพที่ ๑๖ ถุงผ้าลดโลกร้อน

(๘) **ขนมเกษรลำเจียก** ขนมชนิดนี้ เป็นการผลิตจากเกษรดอกไม้ในพื้นที่ที่เรียกว่าดอก ลำเจียก แต่สิ่งที่น่าสนใจคือ การนำเอาลูกตาลอ่อนมาเป็นวัสดุสำหรับใช้ประกอบปรุงในขนมชนิดนี้ ด้วย จึงทำให้รสชาตินุ่ม ได้กลิ่นลูกตาลอ่อน อันเป็นการสร้างเสน่ห์ที่เกิดจากการผสมผสาน นอกจากนี้ ผู้วิจัยจึงได้ร่วมกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ที่สวยงามและเหมาะสมมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะให้เหมาะสมในฐานะที่เป็นตำบลสะอาดด้วย



ภาพที่ ๑๗ ขนมเกษรลำเจียกผสมลูกตาลอ่อน



ภาพที่ ๑๘ ขนมเกษรลำเจียกผสมลูกตาลอ่อน

(๙) **ขนมดอกจอกจากส่วนผสมลูกตาลอ่อน** ผู้วิจัยและชาวบ้านในชุมชน ได้นำลูกตาลอ่อนมาร่วมผสมเพื่อให้เกิดรสชาติที่กลมกล่อมมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากขนมดอกจอกที่มีอยู่ในพื้นที่ แต่ส่วนใหญ่จะผสมแป้งจำนวนมาก แต่การผสมผสานลูกตาลอ่อนจะทำให้ได้รสชาติ และกลิ่นตาล โดยเฉพาะลูกตาลสุกจะได้รสชาติและกลิ่นที่ดึงดูดให้ซื้อหาและรับประทานมากยิ่งขึ้น



ภาพที่ ๑๙ ขนมดอกจอกผสมลูกตาลอ่อน

กล่าวโดยสรุปแล้ว การพัฒนาคุณภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ตามแนวทางของวิสาหกิจชุมชนสังคมเป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่ในบริบทของชุมชน แต่มีแนวโน้มว่าวิสาหกิจชุมชนจะเติบโต เพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเพิ่มจำนวนขึ้น ในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านความยากจน การศึกษาหรือด้านสิ่งแวดล้อม มีลักษณะที่สำคัญก็คือการมุ่งหวัง ผลตอบแทนในเชิงเศรษฐกิจและสังคม เป็นการสร้างกลไกทางการตลาดที่มีคุณธรรมและเกิดความยั่งยืน ในการพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งทำให้ชุมชน ได้ช่วยเหลือตัวเองและสร้างอนาคตของทรัพยากรบุคคล ให้กับประเทศ

ขณะเดียวกันก็ได้สร้างเศรษฐกิจที่ยั่งยืน ปัญหาของวิสาหกิจชุมชน คือ การไม่มีแหล่งทุนที่ให้การสนับสนุนมากนัก จากภาครัฐและสถาบันเงินทุนต่างๆ ก็ไม่ได้มีการสนับสนุนอย่างจริงจัง มีข้อจำกัดในการจัดหาแหล่งเงินทุน นอกจากนี้ปัญหาในการพัฒนาสินค้า ทั้งด้านคุณภาพและมาตรฐานระดับสากล เพื่อสร้างความเชื่อมั่นโดยผสมผสานวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่นกับเทคโนโลยีนวัตกรรม และพัฒนารูปแบบของสินค้า เพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม ปัญหาด้านการตลาด การประสานเชื่อมโยงและการขยายการตลาดยังน้อย อาศัยตลาดในชุมชนเป็นหลัก การวางแผนการตลาดและการผลิตยังไม่ชัดเจน ขาดการประชาสัมพันธ์ ประการสุดท้ายด้านการผลิตขาดองค์ความรู้ด้านการผลิต การพัฒนารูปแบบสินค้า และบรรจุภัณฑ์สินค้า ในประเด็นความเห็นด้วยเป็นอย่างมากในการนำหลักพุทธสันติวิธี เข้ามาเป็นแนวทางต่อยอดในกับวิสาหกิจชุมชน เห็นว่าเป็นการส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็งและมีคุณธรรม เป็นรูปแบบที่ดีในการนำไปประยุกต์ใช้ ส่งเสริมในวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อสังคมยั่งยืนในอนาคต ควรมีการส่งเสริมให้มีการรวมวิสาหกิจชุมชนเป็นกลุ่มหรือเป็นเครือข่าย

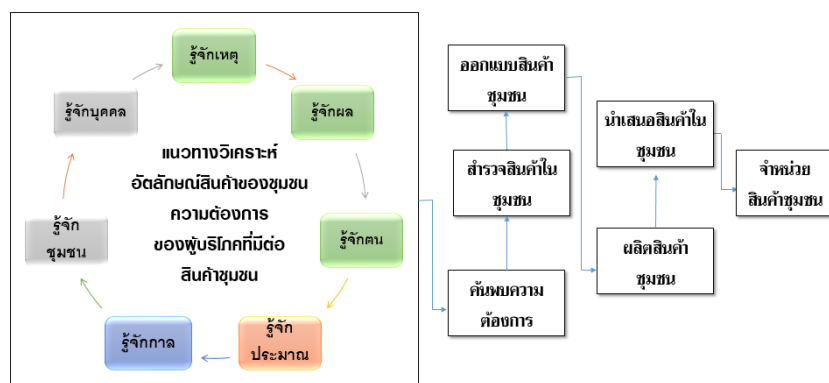
อย่างชัดเจนเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่ม ซึ่งมีการส่งเสริมรูปแบบการจัดการตามสมรรถนะของกลุ่ม โดยเน้นกระบวนการพัฒนาจากการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมให้มีการจัดการที่ดี เป็นสำคัญการทำงานร่วมกันจะช่วยให้เกิดการสร้างช่องทางการตลาด เพื่อการจำหน่ายสินค้าและบริการร่วมกัน ดังจะเห็นได้จากภาพที่บูรณาการองค์ความรู้ และสะท้อนความต้องการของกลุ่มในชุมชน ก่อนที่จะขยายออกไปพื้นที่อื่นๆ



ภาพที่ ๒๐ การสนทนากลุ่มเฉพาะ ณ ปราสาทเขื่อนนารีสอร์ท ศรีสะเกษ

๑. องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย

จากการที่ผู้วิจัยได้นำกระบวนการพัฒนาวិสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยพุทธสันติวิธีของตำบลสวาย อ.ปราสาท จ.ศรีสะเกษ ที่ผ่านการปรับปรุงจากผู้ทรงคุณวุฒิลงสู่การพัฒนาในพื้นที่เป็นระยะเวลา ๔ เดือนนั้น ทำให้ได้องค์ความรู้ที่เกิดจากการต่อยอดการพัฒนากระบวนการที่น่าสนใจที่สามารถเกิดความรู้ใหม่ ดังนี้



ภาพที่ ๒๑ องค์ความรู้จากการวิจัย

จากองค์ความรู้ดังกล่าว ได้สะท้อนแง่มุมให้เห็นว่า แนวโน้มการเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคมเริ่มมี บทบาทสำคัญควบคู่ไปกับกระแสการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable development) ซึ่งเป็นการพัฒนาที่ไม่ได้แต่เพียงมุ่งเน้นด้านการเติบโตทางเศรษฐกิจเพียงด้านเดียว แต่ยังคงครอบคลุมถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลอีกด้วย ต้องมีการนำหลักทางพระพุทธศาสนาเข้ามาร่วมเป็นการส่งเสริม เป็นแนวทางในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ทำให้วิสาหกิจเหล่านี้มีการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

การพัฒนาองค์ความรู้เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่มีคุณภาพ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน จึงควรเน้นการวิเคราะห์สภาพจริงโดยใช้หลักสัปปุริสธรรม ในที่สุดจะค้นพบความต้องการ จนนำไปสู่การสำรวจสินค้า ออกแบบสินค้า และนำเสนอในที่สุด

กระบวนการดังกล่าว เป็นเครื่องมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ คุณภาพรูปแบบ และมาตรฐานที่ต้องดำเนินการควบคู่กันไปกับการจัดการตลาดที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ เงินทุนจึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสนับสนุนการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ให้มีศักยภาพและมีความพร้อมที่จะดำเนินงานในลักษณะเครือข่ายเชิงพื้นที่และเครือข่ายกิจกรรม ในขณะเดียวกันเครือข่ายที่มีเงินทุนน้อยควรได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพันธมิตรอื่นๆ อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ คือ การแลกเปลี่ยนทรัพยากรระหว่างกัน หรือการนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ร่วมกันเพื่อให้เกิดการผสมผสานระหว่างกันขึ้นเป็นการแลกเปลี่ยนที่ก่อให้เกิดภาวะที่ต่างต้องเติมเต็มให้แก่กันและกันก่อให้เกิดความมีคุณภาพในระยะยาว ตลอดจนการพัฒนาภาวะผู้นำและการมีส่วนร่วมในชุมชนท้องถิ่นเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน การสร้างความเข้มแข็งและความยั่งยืนของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสนับสนุนและส่งเสริมตั้งแต่ความเข้มแข็งภายในกลุ่ม ด้านความสามารถของผู้นำกลุ่ม ความสามัคคี และการมีส่วนร่วมของสมาชิกภายในกลุ่มให้มีความเข้มแข็งเพื่อเอื้อประโยชน์สำหรับเครือข่ายทางธุรกิจโดยการนำแนวคิดของกลุ่มและเครือข่ายมาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาที่ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านการผลิต วัฒนธรรม จริยธรรม และจิตสำนึกรักชุมชนของตนเอง

๓. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

๓.๑ รูปแบบของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนของชุมชนตำบลสวาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

วิสาหกิจชุมชน เป็นกิจการที่เกิดขึ้นเพื่อแก้ไข ปัญหาสังคม สิ่งแวดล้อม ที่มีการนำนวัตกรรมสังคม (Social Innovation) เข้ามาใช้ในการแก้ไขปัญหา เป็นการ สร้างความยั่งยืนในการแก้ปัญหาจากการดำเนินงานทาง ด้านธุรกิจ และการดำเนินงานทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อม ควบคู่กันไป นอกจากนี้ การดำเนินกิจการในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน ยังเป็นการลดการพึ่งพาการแก้ไขปัญหา

จากหน่วยงานภาครัฐที่ไม่ทั่วถึงและไม่ครอบคลุม ลดความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่ไม่ประสบความสำเร็จของภาคสังคมและภาคประชาชนที่เกิดขึ้นจากการขาดเงินทุน ในการสนับสนุน การพัฒนาหน่วยงานเฉพาะสำหรับดูแลวิสาหกิจชุมชน การพัฒนางานวิจัยในการพัฒนานวัตกรรม การให้เงินทุนสนับสนุนเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเริ่มต้นได้ ตลอดจนการมีมาตรการต่างๆ เข้ามาช่วยเหลือด้วย อาทิ การจัดตั้งศูนย์ช่วยเหลือธุรกิจ ในด้านต่างๆ การจัดตั้งกองทุนต่างๆ การให้คำปรึกษาโดยไม่คิดค่าบริการ ตลอดจนการแก้ไขกฎระเบียบที่เอื้ออำนวย และเป็นแรงจูงใจให้เกิดการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง เครื่องมือเหล่านี้มีความจำเป็นต่อการสร้างเสริมวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นระบบและเป็นองค์รวมทำให้ การสร้างเสริมวิสาหกิจชุมชนนั้นประสบความสำเร็จ องค์ประกอบสำคัญของการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นระบบให้ได้ผลคือ การกำหนดแผนกลยุทธ์ระยะยาวของภาครัฐที่จะผลักดันวิสาหกิจชุมชน การพัฒนานโยบายวิสาหกิจ ชุมชนให้มีการสร้างแผนกลยุทธ์ระยะยาว

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญ ได้แก่ ชุมชนเป็นเจ้าของ และผู้ดำเนินการ ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากรทุน แรงงานในชุมชน เป็นหลัก ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน เป็นฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ และมีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายหลักอยู่ ๔ ประการคือ ประการแรกสนับสนุนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของชุมชนโดยชุมชน เพื่อชุมชน แก้อุดม เสริมจุดแข็ง ให้ชุมชนใช้ประโยชน์จากทรัพยากรและทุนทางสังคมอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน ประการที่สอง การสร้างกระบวนการเรียนรู้และระบบการพัฒนาเพื่อพึ่งตนเองของชุมชนที่ครอบคลุมการจัดการทุกด้าน ให้มีระบบการจัดการการผลิต การแปรรูป การตลาด การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การจัดการสวัสดิการชุมชน ซึ่งดำเนินการโดยองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนในการวางแผนการดำเนินการ และประสานความร่วมมือกับภาครัฐและเอกชนอื่น ๆ ประการที่สาม การพัฒนาระบบเศรษฐกิจ สังคมของชุมชนที่มีอิสระพึ่งตนเองได้ ระบบการจัดการที่เหมาะสมสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน มีต้นทุนการจัดการต่ำ และเป็นสถาบันทางสังคมที่ชาวบ้านพึ่งพาอาศัยได้ และสุดท้ายคือ การพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่กระจายการพัฒนาไปสู่ทุกส่วนของชุมชน ไม่ใช่ระบบที่ให้โอกาสกับผู้เหนือกว่าทางด้านเศรษฐกิจหรือการเมือง เป็นฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ และมีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

การแก้ไขปัญหาจุดอ่อน เสริมจุดแข็งให้ชุมชน ใช้ประโยชน์จากทรัพยากร และทุนทางสังคมอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน สร้างกระบวนการเรียนรู้และ ระบบการพัฒนา เพื่อการพึ่งพา

ตนเองของชุมชนที่ครอบคลุมการจัดการทุกด้าน พัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนที่มีอิสระพึ่งตนเองได้ มีระบบการจัดการ ที่เหมาะสมสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน และพัฒนาระบบเศรษฐกิจ ชุมชนที่กระจายการพัฒนาไปสู่ทุกส่วนของชุมชน การพัฒนา วิสาหกิจชุมชน มีการดำเนินการจากระดับเล็กและพัฒนาต่อเนื่องไปได้ ๔ ระดับ ดังนี้ ระดับครอบครัว เป็นการแปรรูปเพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองในครัวเรือน เป็นหลัก เพื่อลดรายจ่ายที่จะต้องซื้อภายนอก ทำให้สามารถออมทุนได้ ระดับชุมชน ผลผลิตที่เหลือใช้สามารถขายตัวไปสู่เพื่อนบ้านผู้ผลิตเอง ไม่ได้เกิดการซื้อขายกันเองในชุมชนในลักษณะพึ่งพาอาศัยกันเอง เงินจึงไม่ไหลออกไปจากชุมชน ระดับเครือข่าย ผลผลิตเพื่อการพึ่งพาตนเองบางอย่าง ไม่สามารถดำเนิน การได้โดยลำพังชุมชนเดียว หลายชุมชนจึงต้องร่วมมือกันดำเนินการเพื่อตอบสนอง ต่อความต้องการของทุกชุมชน หรือผลผลิตบางอย่างหลายชุมชนเหลือใช้ จึงนำมาาร่วมกันผลิตเพิ่มมูลค่า และแลกเปลี่ยนกับเครือข่ายชุมชนอื่นที่ไม่สามารถผลิต ได้เอง เป็นการพึ่งพากันเองระดับเครือข่ายที่มีความแตกต่างหลากหลายทางทรัพยากร ท้องถิ่นและภูมิปัญญา ระดับนอกชุมชนและเครือข่าย เป็นการใช้ทรัพยากรหรือผลผลิตที่มีมากเกินไป ความต้องการของชุมชนและเครือข่าย เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เพิ่มมูลค่าตอบสนอง การตลาดนอกชุมชนและเครือข่าย

๓.๒ ข้อเสนอแนะ

๓.๒.๑ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

๑. หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการ ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ควรมีการเชื่อมโยงการทำงานร่วมกัน อย่างบูรณาการและต่อเนื่อง โดยใช้การเข้าไปมีส่วนร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อรับทราบปัญหาและหาแนวทางการ แก้ไขแบบชุมชนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น

๒. รัฐทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะภาคเอกชนที่เป็นผู้ให้การสนับสนุน กลุ่มเป้าหมายลูกค้ากับวิสาหกิจชุมชน โดยจัดให้มีเวทีแลกเปลี่ยนพูดคุย หรือการสร้างบรรยากาศทางการค้า กิจกรรมนัดพบระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มวิสาหกิจกับ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นลูกค้าทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ

๓. หน่วยงานที่เป็นสถานศึกษาควรมีรายวิชาหรือหลักสูตร สอนวิธีคิดแบบผู้ประกอบการให้กับเยาวชน คนรุ่นใหม่หรือผู้ที่สนใจเพื่อให้เข้าใจและปลูกฝังจิตวิญญาณ ของการเป็นผู้ประกอบการ

๔. หน่วยงานภาครัฐและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับรูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ต้นแบบในศตวรรษที่ ๒๑ ในด้านการเรียนรู้ ทักษะทางเทคโนโลยี

๓.๒.๒ ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

๑. วิสาหกิจชุมชนควรตั้งขึ้นมาจากความต้องการของ สมาชิกทุกคนในกลุ่ม มีเป้าหมายเดียวกัน อันจะทำให้เกิด ความเต็มใจและมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มอย่างต่อเนื่อง

๒. วิสาหกิจชุมชนต้องมีการร่วมกันกำหนดโครงสร้าง บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ กฎเกณฑ์และระเบียบต่างๆ ในการเป็นสมาชิก รวมถึงการจัดสรรปันส่วนผลกำไรให้ ชัดเจน จัดให้มีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ พัฒนาวิสัยทัศน์และ การทำงานของกลุ่มให้เกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กร

๓. วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบและมีแผนการ สืบทอดวิสาหกิจชุมชนให้กับ สมาชิกรุ่นต่อไป

๔. วิสาหกิจชุมชนควรมีการเชื่อมโยงกันเองทั้งภายใน พื้นที่เดียวกันและต่างพื้นที่ ทั้งที่เป็นวิสาหกิจชุมชนประเภท เดียวกันและต่างประเภทกัน เพื่อสร้างเครือข่ายให้เกิดขึ้น โดยอาจเป็น เครือข่ายแลกเปลี่ยนความรู้เครือข่ายทางการค้า เครือข่ายด้านการท่องเที่ยว

๕. วิสาหกิจชุมชนมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์และ มีพื้นฐานมาจากภูมิปัญญาในท้องถิ่น ควรเน้นการสร้าง ความแตกต่างเพื่อดึงดูดผู้บริโภค

๓.๒.๓ ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

๑. ควรมีการดำเนินการวิจัยเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน แบบแยกประเภท เพื่อให้เห็นผลการวิจัยในแต่ละรูปแบบ อย่างชัดเจน

๒. การศึกษารูปแบบการดำเนินงานที่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและบริบทของ วิสาหกิจชุมชนนั้น จะส่งผลให้ผลการศึกษาดังกล่าวแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

๓. ควรมีการศึกษาถึงประโยชน์ในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลแก่วิสาหกิจชุมชน เพื่อให้สามารถดำเนินการเพิ่มช่องทางการตลาดผ่านระบบออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บรรณานุกรม

๑. ภาษาไทย

ก. ข้อมูลปฐมภูมิ

มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.

กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๓๙.

ข. ข้อมูลทุติยภูมิ

(๑) หนังสือ:

กรมการพัฒนาชุมชน, แนวทางการจัดตั้งและพัฒนากลุ่มอาชีพ. กรุงเทพมหานคร: สโตร์ครีเอทีฟ
เฮ้าส์, ๒๕๖๐.

กรมส่งเสริมการเกษตร. วิสาหกิจชุมชน. กรุงเทพมหานคร: ม.ป.พ., ๒๕๔๘.

ชมพูนุท ศรีพงษ์. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านทหารกองทัพอากาศที่ ๔ กองทัพบกไทยในจังหวัด
ชายแดนภาคใต้. ๒๕๕๙.

ณรงค์ เพชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล. วิสาหกิจชุมชน: กลไกเศรษฐกิจฐานราก. พิมพ์ครั้งที่ 6
กรุงเทพมหานคร: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๕๖.

แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. กรุงเทพมหานคร: กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและ
การสื่อสาร. ๒๕๕๙.

พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต). ภาวะผู้นำ. พิมพ์ครั้งที่ ๖. กรุงเทพมหานคร: สุขภาพใจ. ๒๕๔๙.

_____. เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ. พิมพ์ครั้งที่ ๙.(กรุงเทพมหานคร: ๒๕๔๘).

พระมหาหรรษา ธมฺมหาโส (นิตินุญยากร). พุทธสันติวิธี: การบูรณาการและเครื่องมือจัดการความ
ขัดแย้ง. กรุงเทพมหานคร: ๒๑ เซ็นจูรี. ๒๕๕๔.

เสรี พงศ์พิศ. คู่มือทำวิสาหกิจชุมชน. กรุงเทพมหานคร: พลังปัญญา, ๒๕๕๒.

_____. วิสาหกิจชุมชน: แผนแม่บท แนวคิด แนวทางร่างพระราชบัญญัติ. กรุงเทพมหานคร:
เจริญวิทย์การพิมพ์, ๒๕๕๐.

(๒) ดุษฎีนิพนธ์/วิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์:

ชัชชนก เตชะวณิช. บุปผาปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนในประเทศไทย. ดุษฎีบัณฑิต
บริหารธุรกิจ. คณะวิทยาการจัดการ: มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร, ๒๕๖๑.

นงลักษณ์ ลักษณะโกดิน. การสร้างตัวชี้วัดองค์กรสันติสุขในพุทธศตวรรษที่ ๒๖. ดุษฎีบัณฑิตสาขา
สันติศึกษา. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๖๒.

นิภาพร ปานสวัสดิ์. คุณลักษณะของผู้นำชุมชนเพื่อสันติภาพที่พึงประสงค์ในสังคมไทยปัจจุบัน. **ดุขฎีบัณฑิตสาขาสันติศึกษา**. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๖๒.

(๓) รายงานวิจัย:

กันต์กนิษฐ์ พงศ์กระพันธ์. “ปัญหาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน”. **รายงานวิจัย**. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี, ๒๕๕๒.

ขวัญกมล ดอนขวา และคณะ. “การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ”. **รายงานวิจัย**. สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, ๒๕๕๕.

ชมพูนุท ศรีพงษ์ และคณะ. “การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านทหารกองทัพบกที่ ๔ กองทัพบกไทยในจังหวัดชายแดนภาคใต้”. **รายงานวิจัย**. คณะวิทยาการจัดการ: มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา, ๒๕๕๙.

ธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร. และ อุทิศ สังข์รัตน์. “แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา”. **รายงานวิจัย**. สถาบันสันติศึกษา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่, ๒๕๕๖.

บำรุง สุขพรรณ และบัว พลรัมย์. “กลยุทธ์ความสำเร็จในการเผยแพร่ธรรมะที่แฝงอยู่ในปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระสังฆาธิการในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ”. **รายงานวิจัย**. คณะนิเทศศาสตร์: มหาวิทยาลัยเกริก, ๒๕๕๒.

พระครูปริยัติวิสุทธิคุณ, บรรจง โสดาดี, ธนู ศรีทอง และพลนภัส แสงศรี. “การใช้หลักพุทธศาสนาในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนพึ่งตนเองลุ่มแม่น้ำมูล อำเภอท่าตูม จังหวัดสุรินทร์”. **รายงานวิจัย**. วิทยาเขตสุรินทร์: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๐.

พรชัย พันธุ์ธาดาพร. “การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา”. **รายงานวิจัย**. คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ, ๒๕๕๘.

พลตรี จักรพงษ์ นวลชื่น. “แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้ยั่งยืนด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น ศึกษากรณี วิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนครพนมและจังหวัดสกลนคร”. **รายงานวิจัย**. วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร: สถาบันวิชาการป้องกันประเทศ, ๒๕๖๑.

(๔) บทความ:

กฤษณะ ดาราเรือง. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดวิสาหกิจชุมชนบ้านเขาแหลม. จังหวัดนครสวรรค์. **สุทธิปริทัศน์**. ปีที่ ๓๑ ฉบับที่ ๑๐๐ (ตุลาคม-ธันวาคม. ๒๕๖๐). หน้า ๑๓๐-๑๔๓.

โกสินทร์ ชำนาญผลและสุดาใจ โล่ห์วนิชชัย. การพัฒนารูปแบบเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการ. **วารสารราชพฤกษ์**. ปีที่ ๑๗ ฉบับที่ ๒ (พฤษภาคม - สิงหาคม ๒๕๖๒).

หน้า ๑๓๐ - ๑๓๘.

ชญากัทร กี่อาริโย และคณะ. รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในกลุ่มจังหวัดภาคกลาง. **วารสารวิชาการพระจอมเกล้าพระนครเหนือ**. ปีที่ ๒๖ ฉบับที่ ๑ (มกราคม-เมษายน ๒๕๕๙). หน้า ๑๔๑-๑๕๒.

โชติกา ปงแปง. พรชนก ทองลาด และบุญทวรรณ วิงวอน. กระบวนการพัฒनावิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์แคบหมูป้านหม้อ ตำบลปงยางคก อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดลำปาง. **วารสารการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง**. ปีที่ ๗ ฉบับที่ ๑ (มกราคม-มิถุนายน ๒๕๕๗). หน้า ๑๐๖-๑๑๖.

ณัฐวดี พัฒนโพธิ์. การพัฒนาศักยภาพกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากต้นกก บ้านโนนนาค ตำบลบัวบาน อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์. **วารสารการบริหารปกครอง มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์**. ปีที่ ๖ ฉบับพิเศษ (๒๕๖๐). หน้า ๑๒๐ - ๑๓๒.

ธนนันท์ธร์ โสภณดิถ. สัมปยุตธรรม ๗ กับการพัฒนาในยุคไทยแลนด์ ๔.๐. **วารสาร มจร นครน่านปริทรรศน์**. ปีที่ ๑ ฉบับที่ ๒ (กรกฎาคม-ธันวาคม ๒๕๖๐), ๙๑-๙๙.

นิมิตร บุญเป็ง. ชมภูนาฏ ชมพูนันท์. เชิดเกียรติ กุลบุตร และเสาวภา สุขประเสริฐ. การขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนสู่วิสาหกิจเพื่อสังคม อำเภอนองเรือ จังหวัดขอนแก่น. **วารสารวิชาการธรรมทรรศน์**. ปีที่ ๑๘ ฉบับที่ ๓ ฉบับพิเศษ (กันยายน - ธันวาคม ๒๕๖๑). หน้า ๑๙๕-๒๐๓.

บุญทวี เทียมวัน และปาริชาติ เป็นวงษ์. การปรับเปลี่ยนมโนทัศน์ต่อผู้สูงอายุ สู่สังคมสูงวัยอย่างมีคุณภาพ. **วารสารเศรษฐกิจและสังคม สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ** ปีที่ ๕๖ ฉบับที่ ๒ (กรกฎาคม - ธันวาคม ๒๕๖๒). หน้า ๕๒-๖๐.

พระประภาส ปณฺญาโคโม, พระครูภาวนาโพธิคุณ และอุดม บัวศรี. การบูรณาการหลักพุทธเศรษฐศาสตร์กับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ของอี เอฟ ชูเมกเกอร์. **วารสารวิชาการธรรมทรรศน์**. ปีที่ ๑๘ ฉบับที่ ๒ (พฤษภาคม - สิงหาคม ๒๕๖๑), หน้า ๖๓-๗๒.

พระปราโมทย์ วาทโกวิโท และพระมหาหรรษา ธมฺมหาโส. รูปแบบการพัฒนาวิทยาการต้นแบบสันติภาพโดยพุทธสันติวิธี. **วารสารสันติศึกษาปริทรรศน์ มจร**. ปีที่ ๗ (ฉบับเพิ่มเติม ๒๕๖๒). หน้า ๒๕๓-๒๖๕.

ภิกษุศักดิ์ กัลยาณมิตร. การพัฒนาอย่างยั่งยืนของประเทศกลุ่มนอร์ดิก. **วารสารรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์**. ปีที่ ๔ ฉบับที่ ๒ (กรกฎาคม-ธันวาคม ๒๕๕๘). หน้า ๑๗ - ๓๗.

แม่ชีจิณรกาญจน์ ฉิมมะรักขิตา. การบูรณาการหลักธรรมในพระไตรปิฎกตามหลักพุทธวิธีการสอนของ
พระพุทเจ้า. วารสารมหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตอภัยภูเบศ. ปีที่ ๘
ฉบับที่ ๑ (มกราคม-มิถุนายน ๒๕๖๒). ๑๗๙-๑๘๗.

ศรีปริญา ธูประจ่าง. ทิศทางการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน. **พัฒนาชุมชน**. ปีที่ ๔๒ ฉบับที่ ๑๐
(ตุลาคม ๒๕๕๖). หน้า ๑๔-๑๘.

(๕) เอกสารที่ไม่ได้ตีพิมพ์เผยแพร่และเอกสารอื่น ๆ:

ประกาศยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. ๒๕๖๑- ๒๕๘๐). **ราชกิจจานุเบกษา**. เล่ม ๑๓๕ ตอนที่ ๘๒ ก (๑๓
ตุลาคม ๒๕๖๑).

สำนักงานเลขาธิการของคณะกรรมการยุทธศาสตร์ชาติ. **ยุทธศาสตร์ชาติ พ.ศ.๒๕๖๑ - ๒๕๘๐**
ฉบับย่อ. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม
แห่งชาติ, ๒๕๖๑.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. **สรุปผลข้อมูลเบื้องต้น สํารวจการมี การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการ
สื่อสารในสถานประกอบการ พ.ศ. ๒๕๕๘**.

สำนักวิชาการ สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร. **การส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนจาก
ภาครัฐ**. เอกสารวิชาการอิเล็กทรอนิกส์. (สิงหาคม ๒๕๖๑).

(๖) สื่ออิเล็กทรอนิกส์:

เกี่ยวกับกรม. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.cdd.go.th/related-link/บริการภายใน/about-us> [๑๐ ธันวาคม ๒๕๖๒].

ขับเคลื่อน ๔ ยุทธศาสตร์จัดการด้านสิ่งแวดล้อม หนุน EEC เติบโตยั่งยืน. [ออนไลน์] แหล่งที่มา:
<https://www.eeco.or.th/pr/news/EnvironmentStrategicPlanningForSustainableGrowth> [๕ ธันวาคม ๒๕๖๒]

ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เรื่อง คุณสมบัติ หลักเกณฑ์ และการต่อทะเบียน ของ
วิสาหกิจชุมชน” ราชกิจจานุเบกษา. เล่ม ๑๓๔ ตอนพิเศษ ๑๗๕ ง. หน้า ๑๕-๑๖..

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๖๒. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.ratchakitcha.soc.go.th/DATA/PDF/2562/A/050/T_0032.PDF [๑ ธันวาคม ๒๕๖๒]

วิสาหกิจชุมชน ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <https://www.Bangkokbanksme.com/en/community-otop> [๕ มกราคม ๒๕๖๓]

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. **แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม
แห่งชาติ ฉบับที่สิบสอง พ.ศ. ๒๕๖๐-๒๕๖๔**. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.nesdb.go.th/ewt_dl_link.php?nid=6422 [๕ ธันวาคม ๒๕๖๒].

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.sceb.doae.go.th/Sscem2.htm#> ลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชน [๑ ธันวาคม ๒๕๖๒]

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://nscr.nesdb.go.th/ยุทธศาสตร์ชาติ/> [๔ ธันวาคม ๒๕๖๒]

สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: www.dip.go.th {๓ ธันวาคม ๒๕๖๒}

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.sceb.doae.go.th/Ssceb2.htm> [๑๐ มกราคม ๒๕๖๓]

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. สรุปผลข้อมูลเบื้องต้น สํารวจการมี การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในสถานประกอบการ พ.ศ. ๒๕๕๘.

สำนักวิชาการ สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร. การส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนจากภาครัฐ. เอกสารวิชาการอิเล็กทรอนิกส์. (สิงหาคม ๒๕๖๑).

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๖๒, [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.ratchakitcha.soc.go.th/DATA/PDF/2562/A/050/T_0032.PDF [๑ ธันวาคม ๒๕๖๒]

วิสาหกิจชุมชน ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก, [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <https://www.Bangkokbank.sme.com/en/community-otop> [๕ มกราคม ๒๕๖๓]

(๗) สัมภาษณ์/สนทนากลุ่ม:

สัมภาษณ์ นายสุพัฒน์ ยงกุล. นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอปราจีนบุรี จังหวัดศรีสะเกษ, ๒๓ มกราคม ๒๕๖๓.

สัมภาษณ์ นายสุวรรณภูมิ นาคนวล. ผู้ช่วยนักวิชาการศึกษา องค์การบริหารส่วนตำบลสวาย อำเภอปราจีนบุรี จังหวัดศรีสะเกษ, ๒๔ มกราคม ๒๕๖๓.

สัมภาษณ์ นางสาวสิตาวรรณ ไชยทา. นักพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลสวาย อำเภอปราจีนบุรี จังหวัดศรีสะเกษ, ๒๔ มกราคม ๒๕๖๓.

สัมภาษณ์ คุณกฤษฎาวัลย์ สุริยท. ประธานวิสาหกิจชุมชนป่าครอบครัว ตำบลพิมาย อำเภอปราจีนบุรี จังหวัดศรีสะเกษ, ๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ คุณกรรณดา ไชยสิทธิ์. อาจารย์โรงเรียนสวายพิทยาคม อำเภอปราจีนบุรี จังหวัดศรีสะเกษ. ๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นางสาวนวรรณ บุญรา. พนักงานคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพ, ๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นายมานิตย์ บุรณะ. ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านท่าคอยนาง ตำบลสวาย อำเภอปราจีนบุรี จังหวัดศรีสะเกษ, ๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ คุณสุภา พันธมาศ. ผู้ใหญ่บ้านท่าคอยนาง ตำบลสวาย อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ,

๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นายไพบูรณ์ วงศ์ภักดี. ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ ๗ ตำบลสวาย อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ,

๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นายประพันธ์ นาคนวล. ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ ๒ ตำบลสวาย อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ,

๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นางสาวกลิ่นสุคนธ์ โกมลกิจเกษตร. ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หมู่ ๒ ตำบลสวาย อำเภอปราสาท

จังหวัดศรีสะเกษ, ๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นายงวน ทองแสง. ส อบต. หมู่ ๖ ตำบลสวาย อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ, ๑๕

กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นายประเสริฐ แหวนวนงษ์. ส อบต. หมู่ ๗ ตำบลสวาย อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ,

๑๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สัมภาษณ์ นายบุญชิต ศิลาชัย. ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ ๘ ตำบลสวาย อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ, ๑๕

กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

สนทนากลุ่ม นายสุพัฒน์ ยงกุล. นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ
ปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ, ๒๓ มกราคม ๒๕๖๓.

นายอนันต์ แสนสุข. ครู กศน. ตำบล ศูนย์การศึกษาอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
อำเภอปราสาท จังหวัดศรีสะเกษ, ๒๓ มกราคม ๒๕๖๓.

ดร. สุพัตรา ชื่นสุวรรณ. กรรมการบริหาร บริษัท สมุนไพรปัญจศรี จำกัด, ๒๓ มกราคม
๒๕๖๓.

คุณอินทราณี ชันทอง. ผู้ก่อตั้งและกรรมการผู้จัดการ บริษัทเทียร์รา ชันทอง วิสาหกิจเพื่อ
สังคม จำกัด, ๒๓ มกราคม ๒๕๖๓.

พระปราโมทย์ วาทโกวิโท, ดร. หลักสูตรสันติศึกษา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราช
วิทยาลัย, ๒๓ มกราคม ๒๕๖๓.

๒. ภาษาอังกฤษ

(1) Books

Stavos, J.M. and Hinrichs, G. **The Thin Book of SOAR: Building Strengths-based
Strategy.** Oregon: Thin Book Publishing. 2009.

(2) Electronics

Wronka. M. Analyzing the success of social enterprises-critical success factors Perspective. [online] Retrieved from: <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-96-694-02-4/papers/ML3-296.pdf> [10 December 2009].

Model of Administration Golden Longan
Community Enterprise, processed agricultural products
Ban Wang Than Thong

รูปแบบการบริหารธุรกิจลำไย อบแห้งเนื้อสีทอง
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง

Dr. Supasit thaithutgoon

ดร. สุภาชิต ไทยทัตกุล

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for

The Degree of Doctor of Philosophy in Social Enterprise

At Bodhisastra University, Florida State, USA.

Academic Year 2019

Abstract

Dissertation work, to be presented Style Management dried longan flesh, golden quality Case Study of Community agricultural products processing. Ban Wang Than Gold Principles of Business Administration from the students focused on the management of human resources is key. Creating a system to quickly build relationships with people in the greater community. This is the key to success in business and in the management of the organization. Community Enterprise, processed agricultural products. Ban Wang Than Gold This is proof that the organization has grown steadily each year, the organization achieved with the form below. 1) The development model plant longan flesh, golden, the group has brought new technology used at the plant to develop a product that yields more. And controlled Buy Power transformer and adjacent to the plant. Making it possible to continue the introduction of machinery. And innovations used in the plant. 2) To form

a network group of students had gathered group. Alliance longan to come up with a solution that will happen. Market of fruits including sharing. As well as the marketing of raw materials for any innovation to solve a pressing charges of foreigners 3) Development Model skilled staff group of students, taking into account the quantity, quality and time, all of which have to be taken. included in the development of skilled labor. The planning and control of the core activities in the production system, the group has developed a method to produce. And adjusted to match the number of the flap to come to work every summer fruits. 4) The management style well-being of its employees. Taking into account the mental health of employees in factories. The employees at the plant will employ local people and workers from all sectors of Iraq has been organized. Employees to take gifts to the children on the plateau. Or to visit a variety of locations. To enhance the intimacy of employees and reduce controversy in the plant 5) Model management market. The group of students to develop the market by increasing the online channel. Participation in government programs and attending to the various associations 6) Bake the formula of the group. The dried longan flesh, golden onions are larger than the color than the market.

บทคัดย่อ

งานดุซุญนิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอ รูปแบบการบริหารธุรกิจลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง อย่างมีคุณภาพ กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง หลักการบริหารธุรกิจโดยตรงจาก นักศึกษา ที่มุ่งเน้นการบริหารบุคคลากรเป็นหลัก การสร้างระบบการทำงานให้สะดวก รวดเร็ว การสร้างสัมพันธ์กับคนในชุมชนมากขึ้น ซึ่งเป็นหลังสำคัญในการดำเนินธุรกิจตลอดมา

ความสำเร็จในการบริหารองค์กรของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง ซึ่งเป็นบทพิสูจน์ได้ว่าองค์กรมีความมั่นคงเติบโตขึ้นทุกปีโดยทางองค์กรประสบผลสำเร็จได้ด้วยรูปแบบดังต่อไปนี้ 1)การพัฒนาโรงงานอบลำไยเนื้อสีทองของทางกลุ่มได้นำเทคโนโลยีใหม่เข้ามาใช้ในโรงงานเพื่อพัฒนาสินค้าให้ได้ผลผลิตที่มากขึ้น และสามารถควบคุมอุณหภูมิได้ และได้ซื้อหม้อแปลงไฟฟ้ามาติดในโรงงาน ทำให้สามารถต่อยอดในการนำเครื่องจักร และนวัตกรรมใหม่ๆมาใช้ใน

โรงงานได้ 2) การสร้างเครือข่าย กลุ่มๆ ของนักศึกษาได้มีการรวมตัวจัดตั้งกลุ่ม พันธมิตรผู้ปล้ำไย ขึ้นมาเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาที่จะเกิด กับตลาดของลำไยรวมถึงการแชร์ กันทางด้านช่องทางการตลาด ด้านวัตถุดิบ ด้านข่าวสาร นวัตกรรมใหม่ รวมถึงการแก้ปัญหาการโดนกดราคาของชาวต่างชาติ 3) การพัฒนาฝีมือพนักงาน กลุ่มๆ ของนักศึกษาคำนึงถึงปัจจัยด้านปริมาณ คุณภาพ และเวลา ซึ่งทั้งหมดนี้จะต้องนำมารวมไว้ในระบบการพัฒนาฝีมือแรงงาน โดยมีการวางแผนและควบคุมการผลิต เป็นแกนกลาง กิจกรรมต่าง ๆ ที่อยู่ในระบบการผลิตนั้นทางกลุ่มได้คิดค้นวิธีการผลิต และปรับปรุง เพื่อให้เข้ากับจำนวนของพนักงานจะเข้ามาทำงานของทุกช่วงฤดูลำไย 4) การจัดการความเป็นอยู่ของ พนักงานกลุ่มๆ คำนึงถึงปัจจัยด้านสุขภาพจิตของพนักงานในโรงงาน เพราะพนักงานในโรงงานจะมี พนักงานที่เป็นคนพื้นที่และแรงงานจากภาค อีสาน จึงได้มีการจัดกิจกรรม พาพนักงานไปแจกของให้ เด็กตามพื้นที่ราบสูง หรือพาไปเที่ยวตามสถานที่ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความสนทนของพนักงานและลด ปัญหาการทะเลาะวิวาทในโรงงานได้ 5) การจัดการตลาด ทางกลุ่มๆ ของนักศึกษาได้พัฒนาตลาดโดยการเพิ่มช่องทางออนไลน์ การเข้าร่วมโครงการของรัฐบาล และการเข้าร่วมกับสมาคมต่าง ๆ 6) คิดค้น สูตรการอบเฉพาะของทางกลุ่มๆ ที่ทำให้ลำไยอบแห้ง เนื้อสีทองมี ขนาดที่ใหญ่กว่า หอมกว่า สีสวย กว่าในตลาด

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมาสถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป (Statement of the problems)

เริ่มแรกลำไยเป็นผลไม้ที่อยู่ใน ฤดูฝน ที่คนไทยจะสามารถรับประทานได้ในช่วง เวลา กรกฎาคม – กันยายน ของทุกปี ลำไยในช่วงนั้นจึงมี กลิ่นและรสชาติที่ หอม หวาน และมีขนาดใหญ่ มาก แต่ช่วง ตุลาคม – มิถุนายน ไม่ใช้ว่าไม่มีลำไยขายแต่พวกลำไยสดนอกฤดูมีรสชาติแยกว่าในฤดู เพราะ ความหอมหวาน และขนาด ใหญ่ไม่เท่ากับในฤดู จึงทำให้ลำไยที่มีขายในตลาด แบ่งออกเป็น 3 ประเภทด้วยกัน ได้แก่ ลำไยสด ลำไยอบแห้งเปลือก ลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง ข้อแตกต่างของ ลำไยทั้ง 3 ประเภทนี้ได้แก่

1. ลำไยสด
2. ลำไยอบแห้งทั้งเปลือก
3. ลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง

นักศึกษาได้สังเกตการณ์และวิเคราะห์ได้ว่าในประเทศไทยตลาดสินค้าประเภทลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง เกรด Premium เป็นสินค้าที่มีคู่แข่งทางตลาดน้อยมาก เพราะมีต้นทุนในการทำที่ราคาสูง จึงทำให้เป็นสินค้าหายากและยังเป็นที่ต้องการของในตลาดจำนวนมาก ครอบครัวของนักศึกษายัง ประกอบอาชีพเกษตรกรเป็นกลุ่มผู้ปลุกลำไยและยังเป็นวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ทำให้ได้รับการปลูกฝังแนวคิดอยู่อย่างพอเพียงและได้รับสนับสนุน การอบรม สัมมนา ออกแสดง

สินค้า จากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนอยู่อย่างสม่ำเสมอจึงทำให้มีช่องทางและแนวคิดใหม่นำมาใช้ อยู่เสมอ

นักศึกษาเกิดในครอบครัวใหญ่ที่ค่อนข้างมีพี่น้องทั้งหมด 16 คน โดยมีอาภิง อาม่า เป็น แกนกลางรวมจิตใจของทุกคน และเป็นต้นแบบ ความขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ อดทน ความเสียสละ แบ่งปัน ความมีน้ำใจ เป็นครอบครัวที่ยึดมั่นในศีล 5 ไม่เบียดเบียนผู้อื่น และไม่เบียดเบียนตัวเองด้วย อบายมุขต่าง ๆ ทางแม่มีพี่น้องทั้งหมด 3 คนเป็นเกษตรกร ผู้ปลูกลำไย ตั้งแต่สมัย ตากับยาย แต่ในยุคของ ตากับยาย ยังไม่ค่อยมีผู้ปลูกลำไยมากนัก จึงไม่มีปัญหาในแข่งขันเรื่องราคามากมายเท่าไรนัก จึงทำให้ในช่วงเวลานั้น แค่ทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียวก็สามารถเลี้ยงครอบครัวได้ แต่ยุคสมัย และความต้องการของผู้คนยิ่งมากขึ้น เลยทำให้มีเกษตรกรผู้ปลูกลำไยมีจำนวนมากขึ้น จึงเกิดปัญหา สินค้าล้นตลาด เกษตรกรส่วนมากโดนพ่อค้าคนกลางกดราคา สินค้า ทำให้เกิดปัญหาขาดทุน ครอบครัวของนักศึกษา จึงตระหนักถึงการหาช่องทางการค้าใหม่ โดนเริ่มจากการไปศึกษาเรียนรู้จาก โรงงานลำไยอบแห้ง และได้รู้ถึงปัญหา อุปสรรค ของการทำลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง ได้ร่วมงานกับ หน่วยงานพัฒนาชุมชน แต่สิ่งที่ครอบครัวของนักศึกษาได้รับมาจากการเรียนรู้ศึกษาดูงานในครั้งนั้น คือแนวคิดแบ่งปันความรู้ให้กับชุมชน เพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น อีกทั้งยังสามารถสอนแนวคิดที่ดี ประกอบอาชีพสุจริต ลดปัญหาอาชญากรรมในท้องถิ่นได้

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ

จากการรวบรวมข้อมูลปัจจุบันปี พ.ศ. 2562 พบว่าลำไยเนื้อที่ให้ผลในไทยทั้ง 8 จังหวัด รวม 851,814 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 1.35 ผลผลิตรวม 703,335 ตัน เพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.42 แยก เป็นลำไยในฤดู 436,801 ตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 และลำไยนอกฤดูจะมีผลผลิตรวมประมาณ 266,534 ตันลดลงร้อยละ 2.31 ผลผลิตต่อเนื้อที่ให้ผล 826 กิโลกรัม/ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.12 โดยแยกเป็นลำไย ในฤดู 691 กิโลกรัม/ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.74 และลำไยนอกฤดูประมาณ 1,213 กิโลกรัม/ไร่ ลดลง ร้อยละ 11.78

ขณะนี้ลำไย อยู่ในช่วงแทงช่อประมาณร้อยละ 5 และคาดว่าจะแทงช่ออย่างชัดเจนในช่วง เดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งปีนี้การติดช่อจะล่าช้ากว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากหลังจากเกษตรกรรื้อสวนเร่งการ ออกดอกแล้วมีฝนตก ทำให้ลำไยแตกใบอ่อนแทนการติดช่อ อย่างไรก็ตาม คาดว่า ผลผลิตลำไยจะ เพิ่มขึ้นไม่มากนัก เนื่องจากเกษตรกรหันไปผลิตลำไยนอกฤดูเพิ่มขึ้น ซึ่งเกษตรกรบางส่วนเป็น เกษตรกรมือใหม่ที่ยังขาดความชำนาญในการบำรุงดูแลสวนลำไยนอกฤดู โดยผลผลิตลำไยในฤดู จะออกมากในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึง สิงหาคม

1.3 สถานการณ์ปัจจุบันของผลผลิตลำไยในท้องถิ่น

ปี	เนื้อที่ให้ผล	ผลผลิต	ผลผลิตต่อไร่
2560	1,090,605	1,027,493	942
2561	1,138,561	1,076,939	947
ผลต่าง	47,956	49,446	5
การเปลี่ยนแปลง	4.40	4.81	0.53

(ข้อมูลจากคณะกรรมการพัฒนาคุณภาพข้อมูลด้านการเกษตร)

1.3.1 สถานการณ์การผลิตของปัจจุบัน

เนื้อที่ให้ผลรวมทั้งประเทศเพิ่มขึ้น จากต้นลำไยที่ปลูกในปี 2558 ในภาคเหนือและภาคกลาง ซึ่งปลูกเพิ่มแทนต้นลำไยที่อายุมากให้ผลผลิตต่ำ ลินจี ยางพารา และมันสำปะหลัง เริ่มให้ผลผลิตในปี นี้ สำหรับผลผลิตต่อไร่ และผลผลิตรวมคาดว่าจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากเกษตรกรปรับเปลี่ยนมาผลิตลำไย นอกฤดูเพิ่มขึ้น ประกอบกับสภาพภูมิอากาศเอื้ออำนวยเกษตรกรดูแลเอาใจใส่มากขึ้น

ภาคเหนือ เนื้อที่ให้ผลเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วเล็กน้อย จากลำไยที่ปลูกในปี 2558 เริ่มให้ผลผลิต ปีนี้ ซึ่งเกษตรกรปลูกเพิ่มแทนลำไยที่อายุมาก และปลูกแทนต้นลินจี ส่วนผลผลิตต่อไร่ และผลผลิต รวมคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเนื่องจากเกษตรกรปรับเปลี่ยนมาผลิตลำไยนอกฤดูเพิ่มขึ้น ประกอบกับสภาพ ภูมิอากาศเอื้ออำนวย มีน้ำเพียงพอกว่าปีที่ผ่านมา

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เนื้อที่ให้ผลลดลง เกษตรกรปรับเปลี่ยนไปปลูกพืชอื่น เช่น แก้ว มังกร ชิง อ้อยโรงงาน เป็นต้น ส่วนผลผลิตต่อไร่ และผลผลิตรวมคาดว่าจะเพิ่มขึ้น จากสภาพภูมิอากาศ เอื้ออำนวยต่อการติดดอกออกผล

ภาคกลาง เนื้อที่ให้ผลเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว จากลำไยที่ปลูกใหม่ในปี 2558 เริ่มให้ผลได้ในปีนี้ ซึ่งปลูกแทนในพื้นที่ยางพารา เช่นจังหวัดชลบุรี ตราด เป็นต้น และปลูกแทนพื้นที่มันสำปะหลัง ได้แก่ จังหวัดจันทบุรีส่วนผลผลิตต่อไร่คาดว่าจะลดลง เนื่องจากเกษตรกรบางพื้นที่ลดการผลิตลำไยนอกฤดู โดยการไม่ราดสารบังคับการออกดอก เพื่อพักต้นลำไยไม่ให้ต้นโทรม เช่นในแหล่งผลิตจังหวัดจันทบุรี และสระแก้ว ประกอบกับมีต้นลำไยที่เริ่มให้ผลได้ในปีนี้เป็นปีแรกซึ่งยังให้ผลผลิตต่อไร่ต่ำ อย่างไรก็ตามภาพรวมผลผลิตเพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของเนื้อที่ให้ผล

1.3.2 สถานการณ์การที่เกิดขึ้นปัจจุบัน

จากการสำรวจพบว่า มี 8 จังหวัดภาคเหนือที่ปลูกลำไย ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน พะเยา แพร่ น่าน เชียงราย ลำปาง และตาก ปี 2561 มีเนื้อที่ยืนต้น 862,220 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 0.49 เนื่องจากการปลูกใหม่แทนล้นจี เนื้อที่ให้ผล 839,985 ไร่ เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.33 จากต้นลำไยที่ปลูกในปี 2558 ในภาคเหนือ ซึ่งปลูกเพิ่มแทนต้นลำไยที่อายุมากให้ผลผลิตต่ำ ผลผลิตรวม 659,173 ตัน (ลำไย ในฤดู 386,342 ตัน ลำไยนอกฤดู 272,831 ตัน) เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.46 เนื่องจากสภาพอากาศ

เอื้ออำนวย ปริมาณน้ำฝนเพียงพอต่อการออกดอกติดผล และเกษตรกรปรับเปลี่ยนมาผลิตลำไยนอกฤดูเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ผลผลิตต่อไร่ 785 กิโลกรัม เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.08 เนื่องจากสภาพอากาศเอื้ออำนวย ต้นลำไยออกดอกติดผลมากกว่าปีที่ผ่านมา เพราะถึงแม้ว่าในพื้นที่ ต.ร่มเย็น อ.เชียงคำ จ.พะเยา จะได้รับผลกระทบจากวาตภัยหลายรอบในช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน ทำให้ผลผลิตบางส่วนร่วงเสียหาย รวมทั้งใน อ.วังเจ้า และ อ.สามเงา จ.ตาก ประสบพายุเช่นเดียวกันมีพื้นที่เสียหายจำนวน 25 ไร่ แต่ในภาพรวมผลผลิตยังคงเพิ่มขึ้น และจะออกสู่ตลาดมากสุดในช่วงเดือนสิงหาคม 2561

ขณะนี้ชาวบ้านสวนลำไยในพื้นที่ ต่างพูดเป็นเสียงเดียวกันว่าปีนี้ราคาเริ่มต้นก็ตกต่ำแล้ว ประกอบกับผู้ซื้อจากต่างประเทศหลักๆ อย่างจีน และเวียดนาม เข้ามาตั้งจุดรับซื้อช้ากว่าทุกปี ประกอบกับปีนี้ผลผลิตมีมากกว่าทุกปี และอาจล้นตลาดได้ ข้อมูลจากสำนักงานเกษตร ประเมินว่าปลายเดือนนี้ ลำไยจะออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมากอาจส่งผลต่อราคาอย่างแน่นอน เนื่องจากปริมาณผลผลิตออกสู่ตลาดในเดือนกรกฎาคมนี้ ร้อยละ 30-40 ของปริมาณลำไยทั้งหมด เดือนสิงหาคมประมาณร้อยละ 60 ของปริมาณลำไยทั้งหมด โดยจังหวัดลำพูน มีพื้นที่เพาะปลูกลำไยประมาณ 272,255 ไร่ ซึ่งปลูกมากที่สุดลำดับต้นๆ คาดว่าผลผลิตปีนี้ประมาณ 182,000 ตัน ลำสุต ลำไยสดมัดเป็นพวงใส่ตะกร้ากิโลกรัมละ 20 บาท ส่วนลำไยรว้งนำไปอบแห้งราคาตกต่ำสุดๆ เริ่มต้นปีนี้ เกรด AA 16 บาท เกรด A ราคา 12 บาท เกรด B ราคา 5 บาท ส่วนเกรด C ร่วงไม่มีราคา คาดว่าผลผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนจะมากกว่าทุกปีจนล้นตลาด ทำให้ราคาต่ำสุดๆ ในรอบ 10 ปีอีกด้วย

1.4 ความสนใจ

ธุรกิจผลิตลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง จัดอยู่ในธุรกิจผลไม้อบแห้งประกอบกับที่บ้านเป็นเกษตรกรผู้ปลูกลำไยและเป็นวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรทำให้ตัวของนักศึกษาที่มีความรักและความผูกพันในองค์กรจึงอยากจะศึกษารูปแบบธุรกิจ ผลิตลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง บ้านวังธารทอง

ปัจจุบันตลาดของลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง ยังเป็นที่ต้องการในตลาดจำนวนมาก และยังมีราคาสูงกว่า ลำไยสด หรือ ลำไยอบแห้งทั้งเปลือก แต่วิธีการผลิตลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง มีขั้นตอนการผลิตยากกว่า และการดูแลรักษาลำไยอบแห้งเนื้อสีทองจำเป็นต้องเก็บไว้ในในสถานที่ที่มีอุณหภูมิต่ำถึง 5 องศา เพื่อรักษาสี ของเนื้อลำไยให้สวยงามพร้อมส่งอยู่เสมอ แต่โดยส่วนมากสินค้าประเภทนี้ จะมีคนมาติดต่อสั่งซื้อที่โรงงานเสมอ

ซึ่งในช่วงเริ่มแรกพบว่า มีกลุ่มผู้คนในประเทศไทย ที่มีความสนใจอยู่มาก และเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงแต่ลำไยอบแห้งเนื้อสีทองยังเป็นสิ่งที่หายากเนื่องจากสินค้าลำไยอบแห้งเนื้อสีทองเกรด Premium ที่วางขายในประเทศไทยมีน้อยมาก และต้องสั่งจองล่วงหน้า จึงจะมีสิทธิ์ได้รับสินค้า จึงทำให้เป็นอีกหนึ่งช่องทางของธุรกิจผลไม้อบแห้งนี้

สามารถสร้างประโยชน์ให้แก่ครอบครัวและส่วนรวมได้โดยการนำเสนอแนวคิดใหม่เกี่ยวกับช่องทางการตลาด ได้เสนอแนวคิดที่ทุ่มเทและมุ่งมั่นในสิ่งที่ชอบ การฝึกฝน การศึกษา การทดลองทำ

และประสบการณ์ที่ได้นั้นไม่มีค่าว่าสูญเปล่า หากเราเข้าใจและนำสิ่งนั้นมาสร้างเป็นแนวทางหารายได้ อยู่อย่างพอเพียง เนื่องจากการได้ทำในสิ่งที่ชอบและไม่มีความทะยานอยากที่เกินตัวก็จะสามารถมีชีวิตได้อย่างมีความสุข สามารถแบ่งปันความสุขนั้นให้แก่คนรอบข้างได้ สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืนให้กับชุมชนได้

1.5 วิธีการศึกษา

นักศึกษาได้ทำการศึกษาหาข้อมูลจากทาง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง ได้ศึกษาเรียนรู้จากประสบการณ์จริงในโรงงานโดยมีคุณ สมพร วรรณเถิน เป็นผู้ดูแล และให้ความรู้ ตั้งแต่แรกเริ่มที่ตัว นักศึกษา ได้เข้าไปทำงานกับทางกลุ่มฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 จนถึง ปัจจุบัน

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ข้อมูลที่ตั้ง

ชื่อกลุ่ม “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปผลผลิตการเกษตรบ้านวังธารทอง” ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 53/183 หมู่ที่ 22 บ้านวังธารทอง ตำบลดอยหล่อ อำเภอดอยหล่อ จังหวัด เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50160 หมายเลขโทรศัพท์ 081-9848867

2.2 หน้าที่และความรับผิดชอบ ฝ่าย กรรมการบริหารงานทั่วไปภายในวิสาหกิจชุมชนฯ

1.ศึกษา วิเคราะห์ พัฒนา การบริหารจัดการภายใน วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้าน วังธารทอง เช่น การพัฒนากระบวนการงาน การจัดทำคู่มือ เพื่อให้การบริหารมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ของหน่วยงาน

2.ศึกษา วิเคราะห์ การบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้าน วังธารทอง เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง และบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด

3.ตรวจสอบ ดูแล ปรับปรุง ซ่อมแซม บำรุงรักษาอุปกรณ์ อาคารสถานที่และสิ่งแวดล้อมภายใน วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้าน วังธารทอง และบริเวณโดยรอบ เพื่อให้สถานที่และสิ่งแวดล้อมในการทำงาน มีความปลอดภัย ถูกสุขลักษณะและมีบรรยากาศที่ดีในการทำงาน

4.ให้คำปรึกษา และข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ในการปฏิบัติงานถ่ายทอดความรู้และแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ในสายงาน เกิดขึ้นให้แก่คนงาน เพื่อให้มีความเข้าใจและสามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้องสมบูรณ์ และมีประสิทธิภาพ

5.ศึกษา พัฒนา และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านการผลิตให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น

6.ปฏิบัติงานร่วมกับ หรือสนับสนุนการปฏิบัติงานของสมาชิกท่านอื่นที่เกี่ยวข้องหรือได้รับมอบหมาย เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

2.1.2 แนะนำผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านวังธารทอง



สินค้าแบรนด์ “KHON MUANG” (ตราคนเมือง) เป็นแบรนด์ที่ วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง จัดทำขึ้นเพื่อเป็นการกระจายสินค้าแบบปรี่อย เพื่อให้คนทั่วไปสามารถเข้าถึงสินค้าได้โดยง่าย สินค้าของแบรนด์ “KHON MUANG” ที่มีขายอยู่ดังนี้

Khon Muang All About Delicious...








Product name: Khonmuang Golden Dried Longan
Barcode: 8857121184100
Net Weight : 50 g.
Description: Premium quality selected fresh big juicy longan. And are carefully processed to preserve its original taste and nutrient. Each delicious golden longan placed in beautiful plastic zip lock bag and sealed in high quality packaging.
Ingredients: Longan 100%
Package: 12x19x6 cm. (W x L x Bottom)
Packing: 100 packs per carton
carton size/WtL: 30x41.5x35.5 cm (W x L x H) 800 g./Carton
Shelf life : 12 months
Storage: Keep in cool dry place avoid direct sun light or heat
Product capacity: 10 Tons/1 (Can be increase by pre-order + advance
Delivery Terms: (After Confirm Order Payment)
Certified HALAL / GMP / Q / OTOP 5 Stars
Manufacturer Contact : Ms Somporn Wannasueun
53/183 M.22 Baan Wangthanthong T.Dolor A.Dolor
Chiang Mai Thailand 50160

ราคาขายปลีก (Retail price/unit) : 50 - 49 บาท
Retail Price : 10 (Cross Border Ecommerce Price/Unit)

<<< Package Dimension



50% before season)

โทร: 081-9611232 (มือถือ)
+ 66 87 8076700 (บ้าน)





รายการ Product List	ขนาด Net.Wt.	จำนวนขั้นต่ำ Minimum Order Qty.	Whole sale Price /Unit FOB (THB.)	Amount/ Carton	Total Wt./Carton Kg.	Shippin cost/Unit	Managing cost/Unit	Whole sale Price/Unit (Excl. 10)	Exhibit/ Price RMB.-
Golden Dried Longan (Laminated zip lock pouch)	50 g.	100	8	30	100	6	6	10	9.20 ¥ 15.00
Golden Dried Longan (Laminated zip lock pouch)	50 g.	500	8	28	100	6	6	10	8.80 ¥ 15.00
Golden Dried Longan (Laminated zip lock pouch)	50 g.	1000	8	25	100	6	6	10	8.20 ¥ 15.00

แนะนำผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง

โดย วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านวังธารทอง

พระราชอุทยานง่อนนุช รสดี! เติบโตตามลำไย
 กว้างขวางเลือกซื้อสื่อไกล กลองในตุ้มสามแม่พระเพณี






50-2-12447-2-0006

Product of THAILAND

ลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง

รสนาน นุ่ม อร่อย

ลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง

Delicious Dried Longan

No Preservative or Color Added

สรรพคุณของลำไยอบแห้งเนื้อสีทองมีดังนี้ คือ ให้ความอบอุ่นแก่ร่างกาย บำรุงหัวใจ ในการรักษาโรคช่วยลดอาการปวดท้องที่เกิดจากความเย็น ช่วยบรรเทาปวดประจำเดือน ช่วยบรรเทาปวดโรคบิด ยับยั้งแก๊สหรือเจ็บคอ ลดความดันโลหิตได้



2.2 กระบวนการ/ขั้นตอนการผลิตลำไยอบแห้งสีทองคัดเกรด พรีเมียม AAA วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านวังธารทอง

การผลิตลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง คัดเกรด พรีเมียม AAA



ส่งให้ลูกค้า





3. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การบริหารธุรกิจลำไย อบแห้งเนื้อสีทอง ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง ที่ผ่านมาผู้ศึกษาพบว่ามีรูปแบบในการบริหาร ดังนี้

1. นำระบบเตาอบลมร้อนมาใช้ในการกระบวนการผลิต โรงงานอบลำไยเนื้อสีทองของวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง ในช่วงเริ่มแรกทางกลุ่มฯ ยังใช้เตาฟืนในการอบลำไย แต่ในปัจจุบันได้นำเตาไฟฟ้าเข้ามาใช้ในโรงงานเพื่อพัฒนาสินค้าให้ได้ผลผลิตที่มากขึ้น และสามารถควบคุมอุณหภูมิได้ แต่สิ่งที่ตามมาคือปัญหาไฟฟ้าไม่พอ ทางกลุ่มจึงตัดสินใจแก้ปัญหาโดยการซื้อหม้อแปลงไฟฟ้ามาติดตั้งในโรงงาน ทำให้สามารถต่อยอดในการนำเครื่องจักร และนวัตกรรมใหม่ๆมาใช้ในโรงงานได้

2. สร้างเครือข่ายเกษตรกรผู้ปลาลำไยพันธุ์มิตรเกษตรกรผู้ปลากลุ่มลำไย วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง ของนักศึกษาได้มีการรวมตัวจัดตั้งกลุ่ม พันมิตรผู้ปลาลำไยขึ้นมาเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาที่จะเกิด กับตลาดของลำไยรวมถึงการแชร์ กันทางด้านการตลาด ด้านวัตถุดิบ ด้านข่าวสาร นวัตกรรมใหม่ ร่วมถึงการแก้ปัญหาการโดนกดราคาของชาวต่างชาติ รวมถึงปีที่เกิดภัยแล้งทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนผลผลิต ลำไยสด หรือเกิดปัญหาลำไยล้นตลาดจนทำให้ราคา

ลำไยถูกลอง ทำให้เกษตรกรผู้ปลาลำไยต้องรับสินค้ามากขึ้นตามทำให้ต้องเจอปัญหาขาดทุน เนื่องจากต้นทุนสูงกว่ากำไร ทำให้เกษตรกรผู้ปลาลำไยขาดทุนได้

3. พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มศักยภาพการปฏิบัติงาน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง คำนึงถึงปัจจัยด้านปริมาณ คุณภาพ และเวลา ซึ่งทั้งหมดนี้จะต้องนำมารวมไว้ในระบบการพัฒนาฝีมือแรงงาน โดยมีการวางแผนและควบคุมการผลิตเป็นแกนกลาง กิจกรรมต่าง ๆ ที่อยู่ในระบบการผลิตนั้นทางกลุ่มได้คิดค้นวิธีการผลิต และปรับปรุงเพื่อให้เข้ากับจำนวนของพนักงานจะเข้ามาทำงานของทุกช่วงฤดูลำไย

4. คืนสู่เหย้าทำดีเพื่อสังคม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง คำนึงถึงปัจจัยด้านสุขภาพจิตของพนักงานในโรงงาน เพราะพนักงานในโรงงานจะมีพนักงานที่เป็นคนพื้นที่และแรงงานจากภาค อีสาน จึงได้มีการจัดกิจกรรม พาพนักงานไปแจกของให้แก่เด็กตามพื้นที่ราบสูง และให้ทุนการศึกษาแก่แรงงาน เพื่อให้แรงงานได้นำทุนการศึกษานี้ไปแจกจ่ายที่ถิ่นบ้านเกิดของแรงงานอีกด้วย

5. ใช้ช่องทางการตลาดด้วยระบบออนไลน์ ปัจจุบันพ่อค้าชาวจีนได้มีการมาลงทุนเปิด โรงรับลำไยส่งออกนอก/โรงอบลำไยแบบทั้งเปลือก จำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันสูง ทางกลุ่มฯของนักศึกษาได้พัฒนาตลาดโดยการเพิ่มช่องทางออนไลน์ การเข้าร่วมโครงการของรัฐบาล และการเข้าร่วมกับสมาคมต่าง ๆ

6. คิดค้นสูตรการอบเฉพาะของทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ บ้านวังธารทอง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง ของนักศึกษาได้มีการคิดค้นสูตรการอบเฉพาะโดยการผ่านความล้มเหลวมากมายแต่การที่จะได้สูตร หรือขั้นตอนพิเศษมาก็ต้องผ่านการฝึกฝนให้เข้าใจในวิธีการอบและความเข้าใจในอุปกรณ์ที่ใช้งาน รวมถึงการไปศึกษาดูงานตามท้องที่ต่าง ๆ การหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ต การไปเรียนรู้กับผู้สูงอายุ เพื่อหาสูตรการอบเฉพาะ ที่ทำให้ลำไยอบแห้ง เนื้อสีทองมี ขนาดที่ใหญ่กว่า หอมกว่า สีสวยกว่าในตลาด

3.2 ข้อเสนอแนะและต่อยอดในอนาคต

- เพิ่มรายการผลไม้อบแห้ง เช่น สับประสม มะม่วง ทุเรียน แอปเปิ้ล มะระกอ
- เพิ่มเทคโนโลยีฟรีสตรราย
- ใช้เครื่องจักรเพื่อให้ผลผลิตคงที่และขยายตลาดขายส่ง รับ OEM สู่ระดับโลก
- สร้างเครือข่ายพันธมิตรทั่วโลกโดยการ เข้าไปร่วมกับองค์กร ระดับโลก เช่น สมาคมไลน์ออนไลน์

บรรณานุกรม

1. วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านวังธารทอง
2. เว็บไซต์กระทรวงพาณิชย์ (<https://www.moc.go.th>)
3. เว็บไซต์กระทรวงเกษตรและสหกรณ์(<https://www.moac.go.th/>)
4. คณะกรรมการพัฒนาคุณภาพข้อมูลด้านการเกษตร

Model of knowledge management in housing loan administration of
the Government Housing Bank

รูปแบบของการจัดการความรู้ในการบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย
ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

Asst.Prof.Emeritus Dr. Phanpaphorn Surinmongkhon

ผศ.กิตติคุณ ดร.พรรณปพร สุรินทร์มงคล

This Thesis is Partial Fulfillment of the Assistant Professor

Doctoral Degree of Philosophy in Social Economic

Bodhisastra University, Florida State, United States of America

Academic Year 2020

Abstract

The objective of research of “Model of Success of knowledge management in housing loan administration of the Government Housing Bank” is to study the Model of Success of knowledge management in housing loan administration of the Government Housing Bank. Organize a system for managing housing loans in a systematic way so that the organization can apply and be in line with the organization's objectives. This process is called the Development for housing loan management model (DHLMM), which has been used to test the operation of the housing loan management in their own department. Appears to be effective The critical thing in this story The actors have collected information from real work experience. From direct experience Therefore makes it possible to divide the process of experience and learn according to the following concepts: Finding the right person Creating good behavioral models Building relationships with humans

The savvy has a knowledge management model for housing loan management.

Consisting of 1. Analytical thinking 2. Business understanding 3. Influence on others 4. Decision making 5. Counseling

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้เรื่องรูปแบบของการจัดการความรู้ในการบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จัดกระบวนการจัดการงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้เป็นระบบเพื่อเป็นแนวทางให้องค์กรนำไปใช้ได้และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กรมากที่สุด เรียกกระบวนการนี้ว่า Development for housing loan management model (DHLMM) ผู้วิจัยได้นำไปทดลองใช้ในการปฏิบัติงานในส่วนบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในหน่วยงานตนเอง ปรากฏว่าได้ผลดี การวิจัยในเรื่องนี้ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากประสบการณ์การทำงานจริง จากประสบการณ์ตรง จึงทำให้สามารถแบ่งขั้นตอนประสบการณ์และเรียนรู้ตามแนวคิดดังนี้คือ การค้นหาบุคคลที่เหมาะสม การสร้างแบบอย่างพฤติกรรมที่ดี การสร้างความสัมพันธ์กับมนุษย์

ผู้วิจัยมีรูปแบบการจัดการความรู้ในการบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งประกอบด้วย 1. มีความคิดเชิงวิเคราะห์ 2. เข้าใจในธุรกิจ 3. การมีอิทธิพลต่อผู้อื่น 4. การตัดสินใจ 5. การให้คำปรึกษา

ความสนใจของผู้ศึกษา

จากประสบการณ์ทำงานของผู้วิจัยพบว่า มีอุปสรรค/ข้อจำกัดที่พบระหว่างปฏิบัติงาน ได้แก่ ความล่าช้าของการอนุมัติสินเชื่อ ช่องทางการให้บริการด้านดิจิทัล (ATM CDM/LRM/QRP และ GHB All) ลูกค้ายังใช้งานด้วยตนเองน้อย ต้องมีพนักงานคอยแนะนำการบริการประจำตู้ และปัญหาที่เกิดขึ้นในขณะทำงานหลาย ๆ ปัญหาของลูกค้าที่ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้บ้านถูกยึดทรัพย์และอยู่ระหว่างขายทอดตลาดหรือลูกหนี้ที่มีหนี้สินหลายสถาบันการเงินรวมทั้ง ธอส. ลูกหนี้ถูกสถาบันการเงินอื่นฟ้องล้มละลายและถูกอายัดเงินเดือน ซึ่งเป็นปัญหาของลูกค้าที่ต้องหาที่พึ่งช่วยเหลือ การพูดคุยอย่างเป็นกันเองและให้กำลังใจ เข้าใจในปัญหาที่เกิดขึ้น เป็นจุดเริ่มต้นของการแก้ไขปัญห จนบรรเทาความเดือดร้อนได้นั้น ทำให้เกิดความสุขทั้งผู้ให้และผู้รับ

การจัดการความรู้เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จ ความรู้เป็นสิ่งที่ผูกพันอยู่กับงานของแต่ละบุคคล ในองค์กร ถูกสร้างขึ้นโดยผู้ปฏิบัติงาน อาจเป็นความรู้เชิงทฤษฎีหรือความรู้จากประสบการณ์ในการทำงานก็ได้ ดังนั้น ความรู้ที่จะนำมาใช้เพื่อให้องค์กรบรรลุตามเป้าหมายนั้น ผู้วิจัยเห็นว่าควรจะต้องมีกระบวนการหรือขั้นตอนในการจัดการความรู้อย่างเป็นระบบ หากเราใช้กระบวนการจัดการ

ความรู้ เพื่อค้นหาวิธีปฏิบัติที่เป็นเลิศได้โดยมีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และเมื่อเรามีวิธีที่ปฏิบัติเป็นเลิศ แล้วนั้น ก็จะทำให้เกิดผลการปฏิบัติงานที่เป็นเลิศ และท้ายที่สุดจะทำให้องค์การประสบความสำเร็จ ในการดำเนินงาน ซึ่งการจัดการความรู้ทั้งหมดต้องตอบสนองยุทธศาสตร์และเป้าหมายขององค์กร

วิธีการศึกษา

ผู้วิจัยศึกษาเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงาน มีการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก ประสบการณ์ตรง รวมถึงได้ศึกษาระเบียบและคู่มือปฏิบัติงานเป็นแนวทางในการบริหารงานสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ และผู้วิจัยได้นำมาเป็นแนวทางที่จะช่วยเหลือลูกหนี้ โดยคำนึงถึง ประโยชน์สูงสุดทั้งของธนาคารและของผู้มีส่วนได้เสีย สามารถแบ่งประสบการณ์และการเรียนรู้ ดังนี้

1. ได้แรงบันดาลใจ
2. ความมีระเบียบวินัย และความรับผิดชอบ
3. รู้จักปรับตัวเข้ากับคนอื่น
4. รู้จักเห็นอกเห็นใจผู้อื่น
5. ให้ความสำคัญกับผู้อื่น

จาก 5 ขั้นตอนของประสบการณ์และการเรียนรู้ ทำให้ผู้วิจัยเชื่อว่า กระบวนการ การจัดการความรู้ที่ได้ดำเนินมาตลอดหลายปี เกิดจากการรับฟังเสียงของลูกค้าถึงการเข้ามาใช้บริการ รวมถึงการนำข้อปัญหา อุปสรรค ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นของลูกค้ามาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ สินเชื่อและผลิตภัณฑ์เงินฝากให้เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยมีแนวคิด หลักธรรมในพระพุทธศาสนาที่ได้นำมาประยุกต์ใช้ในเชิงปฏิบัติมากขึ้น จึงเกิดความรู้สึกร่วมช่วยเหลือผู้ที่ ได้รับความเดือดร้อนให้เขาเหล่านั้นได้มีความสุขและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ผู้วิจัยทำงานเป็นหัวหน้าต้องมอบหมายงาน ให้พนักงาน อย่างมีความสอดคล้อง กับ วัตถุประสงค์ขององค์กรมากที่สุด และต้องรู้ว่า กลวิธีแบบใด ที่จะช่วยให้งานออกมาดี และจำเป็นต้องได้ อย่างเป็นรูปธรรม ส่วนพนักงานจะต้องมีความรู้ในการปฏิบัติงานภายในองค์กรตั้งแต่ระดับพื้นฐาน จนถึงขั้นประยุกต์ใช้ เข้าใจถึงวิธี ที่จะทำงานร่วมกันอย่างยั่งยืน ตลอดจนพัฒนาประสิทธิภาพในการ ทำงานให้สูงขึ้นกว่าเดิม เน้นย้ำให้พนักงานเข้าใจในเรื่องจรรยาบรรณและบทบาทซึ่งพนักงานปฏิบัติได้

ผลการศึกษา

รูปแบบของการจัดการความรู้ในการบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคาร สงเคราะห์

งานสินเชื่อเป็นกลไกที่สำคัญในการดูแลความยั่งยืนให้กับองค์กร ช่วยให้ธุรกิจของธนาคาร ดำเนินไปโดยรอบคอบ คำนึงถึงผลกระทบรอบด้าน ในขณะเดียวกันก็ยังสามารถตอบสนองต่อการ เปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างทันท่วงที ผู้ปฏิบัติงานต้องมีทักษะการวิเคราะห์ เข้าใจธุรกิจธนาคาร

และกลไกที่เกี่ยวข้อง มีทัศนคติในการมองหาโอกาสพร้อม ๆ กับการให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจที่ยั่งยืน โดยความสำเร็จในการบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้วิจักษณ์ในฐานะเป็นหัวหน้ามีดังนี้

(1) มีความคิดเชิงวิเคราะห์ ในการทำงานผู้วิจักษณ์ต้องวิเคราะห์สินเชื่อ เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงหรือโอกาสที่จะได้รับการชำระคืนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยว่ามีมากน้อยเพียงใด เนื่องจากการให้สินเชื่อเป็นสินทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในงบดุลและเป็นกิจกรรมหลักในการประกอบกิจการของธนาคาร ซึ่งจะมีผลกระทบโดยตรงต่อฐานะทางการเงินของธนาคาร โดยจะพิจารณาลักษณะคุณสมบัติของลูกค้านี้ ตลอดจนความตั้งใจจริงและความน่าเชื่อถือที่จะชำระคืนนี้ ทั้งนี้อาจดูจากฐานะหน้าที่การงาน การศึกษา ประสบการณ์ คุณภาพของผู้บริหาร ฐานะทางสังคม ประวัติการชำระหนี้เดิม เป็นต้น

(2) เข้าใจในธุรกิจ งานธนาคาร หลาย ๆ คนอาจจะเข้าใจว่า เป็นงานของพนักงานธนาคารที่ให้บริการ รับฝาก-ถอน หรือเปิดบัญชีเพียงอย่างเดียว แต่งานธนาคารยังมีอีกหลายตำแหน่งที่ให้บริการ ตามลักษณะการให้บริการของธนาคาร เช่น งานบริการด้านการเงิน งานบริการลูกค้า งานบริการด้านบัตรเครดิต สินเชื่อบุคคล สินเชื่อสหกรณ์ สินเชื่อสหกรณ์ งานบริการรับฝากเงิน งานบริการด้านการบริหารสินทรัพย์ งานสินเชื่อพาณิชย์ งานบริการบริหารเงินสด งานบริการการเงิน งานบริการด้านหลักทรัพย์ และงานบริการด้านเงินกู้ สำหรับธุรกิจ ออส. จะมีธุรกิจหลักคือ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

(3) การมีอิทธิพลต่อผู้อื่น การเป็นหัวหน้าต้องอาศัยในเรื่องของความรู้ความสามารถ มีความมั่นใจและมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล ทั้งนี้ก็เพื่อนำพาองค์กรไปสู่เป้าหมายและประสบความสำเร็จ แต่การเป็นหัวหน้าที่ดีนั้นจะเก่งอย่างเดียวไม่พอ ต้องบริหารคนให้เป็นด้วย ไม่ว่าจะเกี่ยวกับการพบปะผู้คน ประสานงาน ติดต่อสื่อสารต่าง ๆ นั้น ก็ล้วนต้องใช้หลักของการเป็นผู้บริหารที่ดีเข้ามาช่วย ไม่ว่าจะเรื่องเล็กหรือเรื่องใหญ่ เช่น เมื่อมอบหมายหน้าที่งานให้ใคร จะสั่งงานให้ชัดเจน และให้อิสระแก่พนักงานในการทำงานให้สำเร็จ โดยไม่คอยจู้จี้จ๋าย้อยตลอดเวลา เพราะการทำให้แบบนี้จะเป็นการสร้างความไว้วางใจและลดความเครียดสำหรับพนักงานและตัวเราเอง กล่าวชมพนักงานผู้ทำงานได้ดีทุกครั้งหลังจากงานสำเร็จ เพราะพนักงานจะมีผลการทำงานที่ดีขึ้น ทั้งนี้ต้องคอยควบคุมให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของธนาคาร และทำให้ลูกค้าพึงพอใจในการบริการ

(4) การตัดสินใจ สิ่งที่เราเรียนรู้จากการทำงานจนได้เป็นหัวหน้า คือ ต้องตัดสินใจเด็ดขาดภายใต้เหตุผล แม้ว่าการตัดสินใจนั้นอาจไม่ได้ถูกทั้งหมดก็ตาม เพราะเคยเจอคนที่ไม่ตัดสินใจมาแล้วกลายเป็นเรื่องเยาะขื่นและงานไม่เดิน ระหว่างตัดสินใจผิดกับไม่ตัดสินใจเราต้องตัดสินใจอย่างมีเหตุผล ถ้าผิดก็ต้องแก้ไขต้องยอมรับแก้ไขได้ ผู้วิจักษณ์มีความคิดที่เป็นแบบ Proactive คือ "ทำให้ก้าวไกลเกินกว่าที่ได้รับคำสั่ง" (ให้แม้แต่ที่คนสั่งเรายังคิดไม่ถึง) ซึ่งถ้าทำได้บ่อยๆ ก็จะสร้างความประทับใจ และความเชื่อมั่นในฝีมือการทำงานของเราให้มากขึ้น

(5) **การให้คำปรึกษา** เนื่องจากการให้บริการสินเชื่อเป็นนามธรรมจับต้องได้ยาก และข้อมูลผลิตภัณฑ์ด้านสินเชื่อมีรายละเอียดค่อนข้างมาก ผู้กู้ส่วนมากยังขาดความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ หากผู้กู้จะศึกษารายละเอียดผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองก็เป็นไปได้ยาก ดังนั้น หากมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการอธิบายให้ข้อมูล แก่ผู้กู้ได้อย่างชัดเจน ผู้กู้ย่อมเกิดความไว้วางใจและมั่นใจ เจ้าหน้าที่สินเชื่อจึงเปรียบเสมือนเป็นตัวแทนขององค์กร มีผู้กู้จำนวนไม่น้อยที่ตัดสินใจใช้บริการ เนื่องจากความไว้วางใจและความประทับใจในตัวเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ

ธรรมะที่ใช้ในการบริหารงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์

พันธกิจ : ทำให้คนไทยมีบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีสัญลักษณ์คือ บ้านเปรียบได้กับหลักธรรมะ คือ ศีล เหมือน พื้นดิน ส่วนความสามัคคีคือ ฝาประตูกุณาด่างบ้าน ขณะที่สัจจะ คือ ความจริงใจดังหลังคาบ้าน และความกตัญญู คือ เสาบ้าน ดังนั้น หากบ้านเราครบ ด้วยธรรมะ 4 ข้อในจิตใจ การดำเนินกิจการก็จะเรียบร้อย เป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติให้เจริญรุ่งเรืองสืบไป

(1) ศีล มนุษย์ต้องมีศีล คือ ศีลธรรม ศีลนั้นดุจแผ่นดินที่รองรับบ้าน จึงเป็นแผ่นดินที่มีความเป็นอุดมมงคลควรแก่การปลูกบ้านอาศัย เหมือนการที่เราต้องดูทำเลที่ตั้งแห่งการเลือกที่ตั้งปลูกบ้าน ต้องดูทิศทางลม ทิศทางแดด ต้องดูความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมทั้งหลาย เรียกว่าทำเลนั้นต้องเป็นอุดมมงคลก็คือ ศีล

(2) สัจจะ เมื่อมีแผ่นดินแล้ว ก็ต้องหาองค์ประกอบของบ้าน บ้านนั้นมีส่วนของพื้นบ้าน พื้นของบ้านในพระศาสนาก็คือ การทำให้มนุษยชาติมีสัจจะในความหมายก็คือการพูดจริง ทำจริง เป็นไปเพื่อประโยชน์โดยธรรม คนที่มีสัจจะคือคนที่มีธรรมะในชีวิตจึงเรียกว่ามีสัจธรรม เป็นผู้ที่ถือความสัตย์ทำความดี จึงเห็นได้ว่าเรื่องสัจจะนี้ จะนำไปสู่ความสามัคคีในหมู่ชน คนมีสัจจะจึงเป็นเครื่องหมายของสัตว์บุรุษ มีในสังคมใดสังคมนั้นจะเจริญดังคำบาลีกล่าวไว้ว่า เนสาสกา ยัตถะ นะ สันติ สันโต แปลว่า คนมีสัตย์ไม่มีในสภาใด สภานั้นไม่ชื่อว่าสภา

(3) ความกตัญญูกตเวทิตา นอกเหนือสัจจะแล้ว สิ่งสำคัญ คือบ้านนั้นต้องมีเสา เสาบ้านนั้นสำคัญยิ่งนัก เพราะต้องรองรับโครง หลังคา ฝา เพดาน หน้าต่าง ประตูทั้งหลาย เสาแห่งชีวิตของมนุษย์ ก็คือ ความกตัญญูกตเวทิตา พระพุทธศาสนายกย่องความกตัญญูเป็นความเป็นทั้งสิ้นแห่งพระพุทธศาสนา หากมีคนที่มีความกตัญญูอยู่ในบ้านเรือนใด ในสังคมใด ในประเทศใด ประเทศนั้นย่อมนำมาสู่ความสันติสุขได้อย่างแท้จริง

(4) ความสามัคคีธรรม หลังคา ฝา หน้าต่าง เพดาน ประตูทั้งหลาย นั่นก็คือ ความสามัคคี แปลว่าความพร้อมเพรียง, สามัคคีธรรมแปลว่าความพร้อมเพรียงโดยธรรม เปรียบองค์ประกอบส่วนต่าง ๆ ของความเป็นบ้านเรือนเข้ากับหลักธรรมะที่เรียกว่าความสามัคคี หากจะกล่าวเป็นความ

สามัคคีในชีวิตของแต่ละบุคคล ก็ด้วยความพร้อมเพรียงด้วยกาย วาจา เรียกว่ากายสามัคคี ความพร้อมเพรียงทางจิตเรียกว่าจิตสามัคคี กายวาจาพร้อมเพรียงตั้งมั่นในกุศลกรรมบถ 10 เป็นพื้นฐานของความเป็นพุทธศาสนิกชนสู่ความเป็นคนที่ดี

ข้อเสนอแนะ

- (1) ควรยกระดับการบริหารจัดการความรู้ขององค์กร ให้เป็นทิศทางเดียวกันทั่วทั้งองค์กร
- (2) ควรส่งเสริมความรู้ความเข้าใจ สร้างวิสัยทัศน์ และปรับเปลี่ยนทัศนคติของบุคลากร เพื่อเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการจัดการความรู้และการสร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้
- (3) ควรสร้างระบบการจัดการความรู้ ที่บุคลากรทุกระดับสามารถเข้าถึงได้โดยง่าย เพื่อเป็นศูนย์กลางการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในองค์กร ควบคู่ไปกับการสร้างองค์ความรู้ใหม่ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสนับสนุนต่อพันธกิจของธนาคารที่ “ทำให้คนไทยมีบ้าน” และวิสัยทัศน์ในการเป็น “ธนาคารที่ดีที่สุดสำหรับการมีบ้าน”

บรรณานุกรม (Bibliography)

- ฉัตรชัย ศิริโล. (2562). เส้นทางสู่ความเป็นเลิศ ภาคบริการและการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารอาคารสงเคราะห์.
- ฉัตรชัย ศิริโล. (2560). ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ก้าวสำคัญที่ไปไกลกว่า Digital Banking. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารอาคารสงเคราะห์.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2561). ข้อมูลสรุป (Executive Summary). กรุงเทพมหานคร: ธนาคารอาคารสงเคราะห์.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2561). รายงานความรับผิดชอบต่อสังคม. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารอาคารสงเคราะห์.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2562). ผลการดำเนินงานธนาคารอาคารสงเคราะห์. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารอาคารสงเคราะห์.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2541). ระบบการเงินไทย. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- คุณากรณ์ (ป.อ.ปยุตโต), พระพรหม. (2547). รู้หลักก่อนแล้วศึกษาให้ได้ผล. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน.
- ปรีชา ช่างขวัญยืน. (2545). มนุษย์กับศาสนา. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ (ก.พ.ร.). สารสำคัญเกี่ยวกับการพัฒนาระบบราชการไทย, กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ (ก.พ.ร.), 2547.

Model of The RescuerteamManagement of Prathom
Borommarajanusorn Foundation in Ratchaburi Province

รูปแบบการบริหารจัดการหน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ในจังหวัดราชบุรี

Dr.Janyapatr Latthasaksiri

ดร.จรรยภัทร์ ลัทธศักยศิริ

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Social Enterprise
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2019

Abstract

The Rescue team or Rescue volunteer is a group of people who sacrifice their time, the body and the mind. There devote to humans or world' animals in the society. They don't regardless of class, caste, parentage or religion of those who need help without expecting a return.

The Rescuer team management of Prathom Borommarajanusorn Foundation in Ratchaburi province is an organization that consists of the volunteer person who has the volunteerminds. They come in to work for help the people who suffering from various disasters. The Rescuer team doestheir duties even without salary or compensation. But what every volunteer receives is the charity and friends who know during their duties. Organizational management emphasizes sacrifice, to share together suffering with happiness with volunteers in order to give everyone the morale and encouragement of their work and ensuring that the disaster victims can be saved.

The important thing of working with rescuevolunteers is they must have a great sacrifice. At the same time must have knowledge that can train new volunteers, those who start workingto be confident and to have the skills to helppeople who suffer from accidents effectively.

บทคัดย่อ

หน่วยกู้ภัยหรืออาสาสมัครกู้ภัยคือ กลุ่มคนผู้ที่เสียสละเวลากายและใจเพื่ออุทิศให้แก่มนุษย์หรือสัตว์ร่วมโลกในสังคม โดยไม่คำนึงถึงชนชั้นวรรณะเชื้อชาติหรือศาสนา และไม่หวังผลตอบแทน

หน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ในจังหวัดราชบุรี เป็นองค์กรที่ประกอบด้วยอาสาสมัครผู้มีจิตอาสาเข้ามาทำงานเพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้ประสบภัยพิบัติต่าง ๆ การได้ทำหน้าที่หน่วยกู้ภัย แม้ไม่มีเงินเดือนหรือค่าตอบแทนแต่สิ่งที่ทุกคนได้รับคือ บุญกุศลและมิตรสหายที่รู้จักกันระหว่างร่วมมือปฏิบัติหน้าที่ การบริหารจัดการองค์กรเน้นการเสียสละร่วมทุกข์สุขกับอาสาสมัครเพื่อให้ทุกคนมีขวัญและกำลังใจในการปฏิบัติงานอย่างทุ่มเทเอาใจใส่ และสร้างความมั่นใจว่าจะช่วยให้ผู้ได้รับอุบัติเหตุรอดพ้นจากภยันตรายไปได้

สิ่งสำคัญของการทำงานร่วมกับอาสาสมัครกู้ภัยคือจะต้องมีความเสียสละอย่างมาก ในขณะเดียวกันต้องมีความรู้ที่สามารถฝึกอบรมแก่อาสาสมัครกู้ภัยใหม่ผู้ที่เริ่มต้นเข้ามาปฏิบัติงานให้มีความมั่นใจ และมีทักษะในการช่วยเหลือผู้ประสบอุบัติเหตุได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1. ความเป็นมาและแรงบันดาลใจ

1.1 ความเป็นมา

ผู้ศึกษาจบการศึกษาจากวิทยาลัยพยาบาลสภากาชาดไทย ทำงานการพยาบาลเกี่ยวกับผู้ป่วยที่ประสบอุบัติเหตุฉุกเฉินบนท้องถนน เผชิญสถานการณ์สาธารณภัย อุทกภัย อุบัติเหตุหมู่ เกิดวิกฤติทางการเมือง เช่นเหตุการณ์ พฤษภาทมิฬ และอีกหลายครั้ง ต่อมาได้มีโอกาสเข้ารับการศึกษาดูงานทางปริญาโท ทางการบริหารโรงพยาบาล คณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ด้านชีวิตครอบครัวได้สมรสกับคุณเชาวริน ลัทธศักดิ์ศิริ อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร และสมาชิกวุฒิสภา จังหวัดราชบุรี

ในฐานะ ส.ส. ราชบุรี คู่สมรสของผู้ศึกษาได้คิดริเริ่มสร้างพระบรมราชานุสาวรีย์พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก ที่จังหวัดราชบุรี พร้อมทั้งจัดตั้งมูลนิธิเพื่อเป็นหลักในการดำเนินงานสร้าง และเพื่อเป็นการทำนุบำรุงดูแลรักษาหลังจากโครงการสำเร็จแล้ว ให้พระบรมราชานุสาวรีย์ดำรงความสง่างาม สะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อยสมพระเกียรติยศแห่งพระมหากษัตริย์ผู้ทรงเป็นปฐมบรมมหาชนกแห่งราชวงศ์จักรี

พระบรมราชานุสาวรีย์พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก ที่จังหวัดราชบุรี ได้เริ่มดำเนินการตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2522 จนถึงปี พ.ศ. 2525 จึงแล้วเสร็จตรงกับวโรกาสเฉลิมฉลองครบรอบ 200 ปีแห่งราชวงศ์จักรี ‘ต่อมาผู้สร้างพระบรมราชานุสาวรีย์ได้ดำเนินการขอพระราชทานตั้งชื่อมูลนิธิฯ เพื่อให้เป็นองค์กรหลักในการก่อสร้างพระบรมราชานุสาวรีย์พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก และเป็นองค์กรจัดการระดมทุนในการดำเนินการ โดยการเริ่มต้นจากการขอพระราชทานชื่อ

มูลนิธิ ซึ่งได้รับพระมหากรุณาธิคุณจากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร รัชกาลที่ 9 โปรดเกล้าฯ พระราชทานชื่อ ‘มูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์’

1.2 แรงบันดาลใจ

ประกอบกับในขณะนั้นได้มีกลุ่มเยาวชนในจังหวัดราชบุรีรวมตัวกันช่วยเหลือผู้ประสบเหตุบนถนนทางหลวงโดยจิตอาสาที่ไม่หวังผลตอบแทนแต่ยังไม่มีสถานที่เป็นหลักแหล่ง ผู้ศึกษามีประสบการณ์ด้านพยาบาลผู้ป่วยฉุกเฉินมานานเกิน ๒๐ ปี มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ทางด้านการพยาบาลเป็นอย่างดี จึงมีความคิดที่จะรวมกลุ่มเยาวชนเหล่านั้นเข้ามาทำงานอย่างมีระบบ ประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากประธานมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ในการช่วยสนับสนุนเยาวชนกลุ่มนี้ในการทำงาน อีกทั้งยังเป็นการช่วยเหลือประชาชนผู้เดือดร้อนชาวราชบุรีตามกำลังความรู้ความสามารถ จึงเกิดเป็นแรงบันดาลใจให้ก่อตั้งหน่วยกู้ภัยขึ้นมา

1.3 ความสนใจที่นำหน่วยกู้ภัยมาเขียนเป็นดัชนีพันธกิจ

การนำหน่วยกู้ภัยมาเขียนงานวิสัยทัศน์ เพื่อขอเทียบโอนประกอบการศึกษาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตนั้น เป็นเพราะผู้ศึกษาได้คลุกคลีมีส่วนร่วมทำงานในด้านนี้มาตั้งแต่เริ่มต้นและต้องการพัฒนาให้งานของหน่วยกู้ภัยเป็นระบบ มีรูปแบบมาตรฐาน เสริมสร้างขวัญ กำลังใจแก่บุคลากรจิตอาสาผู้ปฏิบัติงาน กู้ภัย ให้ทำงานด้วยจิตใจการุณย์ มีน้ำใจเมตตาและใช้ความรู้ความสามารถในการปฐมพยาบาลช่วยเหลือเบื้องต้นก่อนถึงมือแพทย์ได้อย่างถูกต้องและปลอดภัยด้วยประสิทธิภาพสูงสุด

2. การเก็บรวบรวมข้อมูลและข้อเท็จจริง

ดัชนีพันธกิจรูปแบบของ ‘การบริหารจัดการหน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ในจังหวัดราชบุรี’ ผู้ศึกษานำเสนอสถานที่ตั้ง สายงานการบริหารของมูลนิธิ ขอบข่ายหน้าที่ของแต่ละฝ่าย กระบวนการทำงาน กิจกรรม สถานการณ์ปัจจุบัน ปัญหาอุปสรรคและการแก้ไข ดังนี้

2.1 ข้อมูลเรื่องราว ข้อเท็จจริง

หลังจากได้รับพระราชทานนามมูลนิธิว่า “มูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์” โดยสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติอนุญาตให้ดำเนินการได้ (เอกสารหน้า 7) คู่สมรสของผู้ศึกษาจึงได้จดทะเบียนลำดับที่ 2023 สถานที่ตั้ง ณ อาคารเลขที่ 182/31ถนนสุริยวงศ์ อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ต่อมาเดือนกันยายน พ.ศ. 2540 ได้ย้ายไปอาคารเลขที่ 291/2-4 ถนนเพชรเกษม อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ฝั่งตรงข้ามพระบรมราชานุสาวรีย์พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช (เอกสารหน้า8)



หน่วยกู้ภัยมูลนิธิพระบรมราชานุสรณ์
มีเหตุที่ไหนเราไป มีภัยที่ไหนเราถึง

หนังสือพระราชทานข้อมูลนิธิ

ที่ รบ 0002/10๕๕

๙ มกราคม ๒๕๒๕

เรื่อง พระราชทานข้อมูลนิธิ

เรียน ปลัดกระทรวงมหาดไทย

อ้างถึง หนังสือที่ มท 0201/804 ลงวันที่ 19 มกราคม ๒๕๒๕

ตามที่ขอให้นำความกราบบังคมทูลพระกรุณา ขอพระราชทานข้อมูลนิธิ
ที่จังหวัดราชบุรีจะเป็นคุณค่าในการ เพื่อเป็นแกนกลางในการสร้างพระบรมราชานุสาวรีย์ของพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก เพื่อประธาน น. เจริญ
แก่นจันทร์ จังหวัดราชบุรี ในวโรกาสสมโภชกรุงรัตนโกสินทร์ ๒๐๐ ปี ความละเอียด
แจ้งอยู่แล้ว นั้น

ให้นำความกราบบังคมทูลพระกรุณาทราบฝ่าละอองธุลีพระบาทแล้ว
โปรดเกล้า ฯ พระราชทานข้อมูลนิธิดังกล่าวว่า "มูลนิธิพระบรมราชานุสรณ์"

สำนักงานเลขานุการ
ปลัดกระทรวงมหาดไทย
วันที่ ๙/๑/๒๕๒๕
เรื่อง

(หม่อมหลวงทวีศักดิ์ ลดาวัลย์)
ราชเลขาธิการ

กองการไปรษณีย์
โทร. ๒๒๑๑๕๕-๕ ต่อ ๒๐, ๒๑ และ ๕๙
ที่ มท.๐๒๐๑/๙๙๙
เสนอ ๒๒๒.

เพื่อโปรดทราบ เพื่อบริการ รว.ราชบุรีทราบ
ได้เสนอหนังสือ มาเพื่อโปรดลงนามพร้อมกัน

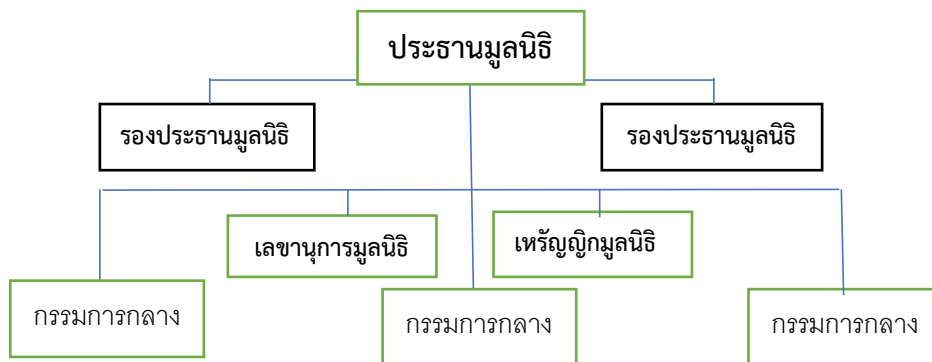
(นายท้าว...)
อ.ท.๒

10๐๖๖
(นายท้าว...)
อ.ท.๒

2.2 กิจกรรมและขั้นตอนการทำงาน

ผู้ศึกษามีตำแหน่งรองประธานมูลนิธิ ทำหน้าดูแลหน่วยปฏิบัติงานฝึกอบรมที่อาสาสมัครทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติในการช่วยเหลือผู้ประสบอุบัติเหตุทุกรูปแบบ

แผนผังสายงานบริหารจัดการมูลนิธิ



ตราสารของมูลนิธิฯ ได้กำหนดให้กรรมการอยู่ในตำแหน่งคราวละ 4 ปี และเมื่อได้ดำเนินการครบ 2 ปีให้จับสลากออกไปกึ่งหนึ่ง แต่อาจได้รับแต่งตั้งกลับเข้ามาเป็นกรรมการอีกก็ได้ โดยกำหนดให้มีอำนาจหน้าที่ ดังต่อไปนี้

2.2.1 ประธานมูลนิธิเป็นประธานในการประชุม สั่งการ เรียกประชุม เป็นผู้แทนมูลนิธิในการติดต่อกับบุคคลภายนอก เป็นผู้ทำนิติกรรม การปฏิบัติการอื่น ๆ ตามตราสารและมติของที่ประชุม

2.2.2 รองประธานมูลนิธิ ทำหน้าที่แทนประธานมูลนิธิ เมื่อประธานไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ หรือกรณีที่ประธานมูลนิธิมอบหมายให้ทำการแทน

2.2.3 เลขานุการมูลนิธิ ทำหน้าที่ควบคุมกิจการและดำเนินการประจำ ติดต่อบริษัท ประสานงานทั่วไป รักษาระเบียบวินัย ข้อบังคับ นัดประชุมกรรมการตามคำสั่งของประธานมูลนิธิและจัดทำรายงานการประชุม รวมทั้งกิจกรรมอื่น ๆ ของมูลนิธิ

2.2.4 เหรัญญิกมูลนิธิ ทำหน้าที่ดูแลควบคุมการเงิน ทรัพย์สินของมูลนิธิ ทำบัญชีและเอกสารที่เกี่ยวข้องให้ถูกต้องและเป็นไปตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ

2.2.5 กรรมการอื่น ๆ ทำหน้าที่ปฏิบัติงานตามคณะกรรมการกำหนด โดยคำสั่งที่ระบุอำนาจหน้าที่ไว้ชัดเจน และมีสิทธิ์เข้าร่วมประชุมกรรมการและอนุกรรมการอื่นๆ ได้

กระบวนการทำงาน

ผู้ศึกษานำเสนอรายงานเฉพาะหน่วยกู้ภัยของมูลนิธิฯ โดยที่งานอาสาสมัครเป็นหน่วยงานหนึ่งที่ปฏิบัติการของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ซึ่งเป็นองค์กรที่ได้รับการรับรองจากภาครัฐ มีพื้นที่รับผิดชอบชัดเจน ด้วยการกำหนดขอบเขตโดยส่วนราชการตำรวจ สามารถติดต่อเครือข่ายงานผ่านวิทยุสื่อสารเพื่อให้การช่วยเหลือประชาชนผู้ประสบภัยได้อย่างรวดเร็วทันเหตุการณ์ ผู้ศึกษาจึงได้จัดการฝึกอบรมทีมอาสาสมัครกู้ภัย

ซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติงานโดยตรงให้มีความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องการกู้ชีพ กู้ภัย เช่น

1. การปฐมพยาบาลเบื้องต้น
2. การเคลื่อนย้ายผู้บาดเจ็บและส่งต่อผู้บาดเจ็บไปโรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุดโดยเร็ว
3. การเก็บรวบรวมพยานหลักฐาน การรักษาสถานที่เกิดเหตุสนับสนุนการทำงานของพนักงานสอบสวน
4. ความซื่อสัตย์ในการปฏิบัติหน้าที่
5. บทบาทการปฏิบัติงานหน่วยปฏิบัติการการแพทย์ฉุกเฉินระดับพื้นฐาน (เอกสารภาคผนวก)

การดำเนินกิจกรรมต่างๆของหน่วยกู้ภัยมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ปฏิบัติการกู้ภัย โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อสนับสนุนในการจัดสร้างพระบรมราชานุสาวรีย์ของพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช ประดิษฐาน ณ เชียงแสนจันทน์ อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี
2. เพื่อสนับสนุนส่งเสริมในการบำรุงรักษาปูชนียสถานและในการจัดบริเวณเขาแก่นจันทน์ อันเป็นการส่งเสริมสันติภาพหรือการท่องเที่ยวของพสกนิกรผู้รำลึกในพระมหากรุณาธิคุณ
3. เพื่อสนับสนุนการสงวนรักษาและส่งเสริมการปลูกต้นไม้หรือพืชเศรษฐกิจในบริเวณเขาแก่นจันทน์ หรือสถานที่อื่นที่เกี่ยวข้องกับพระราชประวัติ และอนุรักษณ์ต้นไม้และพืชเศรษฐกิจนั้น
4. เพื่อส่งเสริมและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รวมทั้งการจัดกิจกรรมในเชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมเพื่อความผาสุกของมวลมนุษยชาติ
5. เพื่อส่งเสริมกิจกรรมต่อต้านยาเสพติดตลอดถึงการบำบัดผู้ติดยา
6. การดำเนินกิจกรรมทางศิลปกรรม การศึกษา ศิลปะและวัฒนธรรม ส่วนอื่นอันเป็นการเทิดทูนพระมหากรุณาธิคุณของพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราชและพระมหากษัตริย์บรมราชวงศ์
7. เพื่อช่วยเหลือผู้ประสบสาธารณภัยหรือการสังคมสงเคราะห์
8. เพื่อร่วมมือกับมูลนิธิ องค์การกุศล หน่วยราชการหรือสถานศึกษาในการกระทำหรือส่งเสริมสาธารณะประโยชน์

9. ไม่ดำเนินการเกี่ยวข้องกับการเมือง และไม่แสดงออกอื่นใดอันไม่เหมาะสมกับที่มูลนิธิได้รับ
พระมหากรุณาพระราชทานนามอันเป็นมหามงคล

2.3 สถานการณ์ในปัจจุบัน ผลสำเร็จ

การที่หน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องยาวนานกว่า 3 ศตวรรษ ทำให้เพิ่มพูนประสบการณ์ แม้การทำงานจะมีปัญหาอุปสรรคอยู่บ้าง แต่ก็สามารถแก้ไขคลี่คลายลงได้โดยราบรื่น การแก้ไขปัญหาคือเป็นขั้นตอน ระยะ ตามหลักวิชาการที่ได้ฝึกอบรมให้แก่บรรดาอาสาสมัครกู้ภัยอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอเป็นเหตุให้สามารถแก้ไขปัญหาและอุปสรรคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มีจำนวนอาสาสมัครมากกว่า 300 คน ทุกคนเป็นจิตอาสาทำงานเพื่อประชาชนไม่หวังผลตอบแทน และทุกคนมีความรู้ในการปฐมพยาบาลเบื้องต้นบนเวทีเอกสารทางราชการได้ถูกต้อง



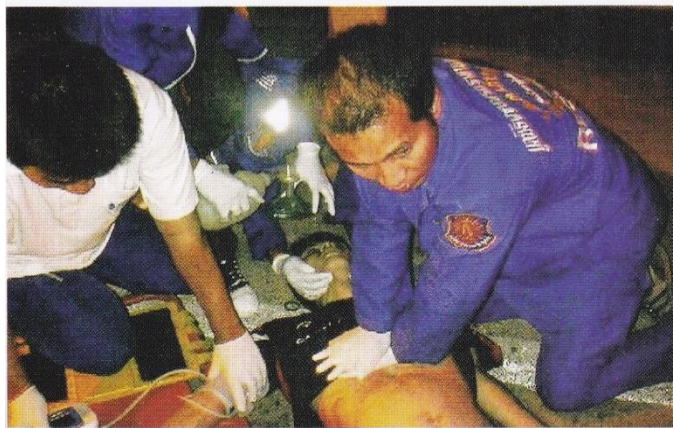
ภาพการช่วยเหลือผู้ประสบภัยบนทางหลวง
รับคนไข้ผู้ป่วยฉุกเฉินตามสายด่วน



ช่วยผู้พลัดหลงกลับบ้าน



ป้องกันภัยฝ่ายพลเรือนการให้ความรู้แก่ประชาชนและอาสาสมัคร



การใช้อุปกรณ์



จับสัตว์เลื้อยคลาน



การเก็บผู้เสียชีวิต



อุปกรณ์ดำน้ำเพื่อค้นหาผู้สูญหายในน้ำและช่วยทางราชการหาของกลาง



รับบริจาคสิ่งของ



ช่วยเหลือผู้บาดเจ็บหรือหมดสติ เปลี่ยนยาง



การใช้อุปกรณ์ตัดถ่างช่วยผู้ประสบเหตุ



2.4 ปัญหาอุปสรรคและการแก้ไข

ปัญหา อุปสรรค	การแก้ไข
1 พื้นที่ปฏิบัติการของหน่วยกู้ภัยครอบคลุมพื้นที่ทั้งจังหวัด	-ประสานงานเจ้าหน้าที่ตำรวจเชิญประธานทุกมูลนิธิประชุมร่วมกำหนดเวลา พื้นที่รับผิดชอบเพื่อไม่ให้ซ้ำซ้อน)
2. ยานพาหนะ ในการปฏิบัติการปัจจุบันมีกระทรวงสาธารณสุขเข้ามาดูแลเคลื่อนย้ายผู้ประสบภัยด้วยการช่วยเหลือ เน้นความปลอดภัย อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ	-ได้เสียสละทุนทรัพย์ส่วนตัวจัดซื้อรถพยาบาลตามมาตรฐานกระทรวงสาธารณสุข มีเครื่องช่วยกู้ชีพ เตียงขนย้ายมาตรฐาน เจ้าหน้าที่กู้ชีพผู้ผ่านการฝึกอบรมช่วยเหลือผู้ป่วยฉุกเฉิน
3. มูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์เป็นชื่อพระราชทาน ราชวงศ์จักรีเป็นสถาบันสูงสุด เป็นเกียรติยศที่อาสาสมัครทุกคนพึงตระหนัก	-ได้สอน ให้ความรู้ การฝึกอบรมให้อาสาสมัครทุกคนภูมิใจที่ปฏิบัติหน้าที่ในพระปรมาภิไธย และเทอดทูนสถาบันพระมหากษัตริย์
4.หน่วยกู้ภัยทำงานโดยไม่หวังผลตอบแทน	- จัดการฝึกอบรมความรู้ ทักษะการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอให้

ผลการแก้ไข

1. ได้มีการกำหนดพื้นที่รับผิดชอบและเวลาการทำงานของแต่ละมูลนิธิอย่างชัดเจน หน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์จะรับผิดชอบ เขตอำเภอเมือง อำเภอปากท่อ อำเภอวัดเพลง อำเภอบ้านคา อำเภอสวนผึ้ง และเหตุการณ์อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นตลอด 24 ชั่วโมงของวันเลขคู่ (1 3 5 7 9..31) ของทุกเดือน

2. ได้รับบริจาครถยนต์ที่ใช้เป็นรถพยาบาลจากหน่วยงานราชการ เช่น โรงพยาบาลราชบุรี
3. หน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ได้รับความร่วมมือและการยอมรับจากหน่วยงานราชการและภาคเอกชน ได้แก่
 - 3.1 กระทรวงสาธารณสุข โดยสาธารณสุขจังหวัดราชบุรี
 - 3.2 กองกำกับการตำรวจภูธรราชบุรี
 - 3.3 บริษัทกลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด
4. มีเงินตอบแทนประจำตำแหน่ง มีสวัสดิการและเงินช่วยเหลืออาสาสมัคร กรณีงานบวชงานแต่งงาน เงินช่วยเหลือผู้ป่วย เงินค่าทำศพ พ่อ แม่สามีหรือภรรยาของอาสาสมัครกู้ภัย

3. การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการบริหารจัดการหน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์

1. ก่อตั้งมูลนิธิปฐมนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ซึ่งเป็นองค์กรหลักของหน่วยกู้ภัย มีแผนผังการบริหารงานชัดเจน
2. มีสถานที่ตั้งติดถนนใหญ่ สะดวกกับการออกปฏิบัติงาน
3. จัดหารถพยาบาลพร้อมอุปกรณ์กู้ชีพ เครื่องมือตัดถ่าง เพื่อช่วยผู้ประสบภัย
4. มีเยาวชนจำนวนมากมาสมัครเป็นอาสาสมัครกู้ภัย ล้วนแต่มีจิตอาสาที่มาช่วยเหลือมูลนิธิด้วยความศรัทธาและมีเมตตาต่อเพื่อนมนุษย์ที่ได้รับความเดือดร้อนด้วยกันโดยไม่หวังผลตอบแทน
5. จัดฝึกอบรมอาสาสมัครกู้ภัยในเรื่องของคุณธรรมและจริยธรรมอย่างสม่ำเสมอ
6. ส่งอาสาสมัครเข้ารับการฝึกอบรมการปฐมพยาบาลเบื้องต้นฝึกสอนการเคลื่อนย้ายผู้บาดเจ็บ ตามหลักวิชาการกู้ชีพและการช่วยเหลือผู้ป่วย และผู้ประสบเหตุคนตกน้ำ
7. จัดอบรมวิธีการเก็บรวบรวมพยานหลักฐาน การรักษาสถานที่เกิดเหตุสนับสนุนการทำงานของพนักงานสอบสวน
8. บันทึกการปฏิบัติงานหน่วยปฏิบัติการการแพทย์ฉุกเฉินระดับพื้นฐาน (เอกสารภาคผนวก)
9. มีตารางกำหนดเวลาทำงานอย่างชัดเจน เวลาทำงานตลอด 24 ชั่วโมงเฉพาะวันเลขคี่ในเวลาปกติ ยกเว้นวันหยุดเทศกาลเช่นวันปีใหม่ วันหยุดสงกรานต์ อาสาสมัครเข้าทำงานตลอดเวลาไม่มีวันหยุด

3.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการต่อยอดภารกิจ

ผู้ศึกษามีแผนงานที่จะปฏิบัติต่อไปในอนาคต ได้แก่

1. จัดกิจกรรมเพื่อระดมทุนเพื่อช่วยจัดหาอุปกรณ์สนับสนุนการปฏิบัติงานหน่วยกู้ภัยของมูลนิธิปฐมนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ เช่น เครื่องมือตัดถ่างกู้ภัย ประจํารถกู้ชีพของมูลนิธิฯ

2. การฝึกอบรมอาสาสมัครมูลนิธิมุ่งเน้นการให้ความรู้ในด้านการช่วยเหลือผู้บาดเจ็บตามหลักวิชาการที่ทันสมัยในปัจจุบัน

3. การรับสมัครผู้มีจิตอาสาของหน่วยกู้ภัย เพิ่มการพิจารณาคุณสมบัติบุคลากรอย่างพิถีพิถัน เพื่อคัดกรองเลือกเฉพาะผู้ที่พร้อมเสียสละกายและใจ ช่วยเหลือผู้อื่นโดยไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน

4. วางแผนการส่งอาสาสมัครกู้ภัยไปฝึกอบรมกระบวนการลูกเสือ เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์ ความเสียสละ ความซื่อสัตย์ในการปฏิบัติหน้าที่

5. จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวก สวัสดิการให้แก่ทีมอาสาสมัครของมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ ให้สามารถในการดำรงชีพอย่างมีคุณภาพชีวิตที่ดีเท่าผู้อื่นในสังคม

จนมาถึงปัจจุบันมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ ยังคงดำรงสถานภาพเป็นองค์กรการกุศล นอกจากการทำนุบำรุงดูแลรักษาพระบรมราชานุสาวรีย์พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกให้สะอาดเป็นระเบียบสง่างามสมพระเกียรติแล้ว หน่วยกู้ภัยของมูลนิธิยังทำหน้าที่ขับเคลื่อนภารกิจกู้ภัยอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มพูนพระบารมีองค์ปฐมบรมกษัตริย์แห่งพระบรมมหารัชมังคลาภิเษกให้แผ่ไพศาลยั่งยืนตลอดไป

บรรณานุกรม

ราชบัณฑิตยสถาน (2556). พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2554. กรุงเทพมหานคร :

บริษัท นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์ จำกัด.

สภาคมสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์. วันแม่แห่งชาติ 2557.

กรุงเทพมหานคร : ม.ป.พ.

(2561). ตราสารมูลนิธิปฐมบรมราชานุสรณ์ (ฉบับปรับปรุง). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ดารารายภาพยนตร์.

(2541). วารสารพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ดารารายภาพยนตร์.

Model of Managing Business for Imported Miniature Product
Distribution of Legendarium Ltd.

รูปแบบการบริหารองค์กรเพื่อจัดจำหน่ายสินค้านำเข้าประเภทโมเดลย่อส่วน หจก.ลี
เจนดาเรียม

Dr. Piyapong Thaithatgoon
ดร. ปิยะพงศ์ ไทยทัตกุล

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2019

Abstract

Piyapong Thaithatgoon presents a "Model of Managing Business for Imported Miniature Product Distribution of Legendarium Ltd." This is the study of how to publicize both the experienced hobby and product passion to generate revenue. It covers the study of organization Management of Legendarium Ltd. since the 4th quarter of 2014 until the 1st quarter of 2019 by analyzing the business records during the period. The conclusion is the following: the passion for the products that will be imported, research, experiment, experience, reliable manufacturers and a good team that knows and understands the products, their given tasks, passionate and are committed to the organization, communication, contact channel, and documentation must be clear and easy to understand, reducing errors that may occur and increases customer satisfaction, more importantly, supported by fast delivery, good product quality and price are all important.

Meanwhile, the price must make a profit and create a stable income. But above all, passion and dedication make the business successful.

Keywords: Miniature, Legendarium

บทคัดย่อ

รูปแบบการบริหารองค์กรเพื่อจัดจำหน่ายสินค้านำเข้าประเภทโมเดลย่อส่วน หจก.ลีเจเนดา เรียม เป็นการศึกษาแบบงานวิจัยเชิงพรรณนา เพื่อเผยแพร่การดำเนินงานอติเรกที่ถนัด และมีใจรักมาประกอบเป็นธุรกิจสร้างรายได้ โดยศึกษาจากการจัดการ และการบริหารองค์กร หจก.ลีเจเนดาเรียม ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปีพ.ศ.2557 ถึง ไตรมาสแรก ปี พ.ศ.2562 โดยวิเคราะห์ และสังเคราะห์จากบันทึกต่างๆทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องตลอดระยะเวลาดังกล่าว ได้ผลสรุป คือ การมีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ที่จะนำเข้ามา การศึกษา ทดลองทำ และประสบการณ์ บริษัทผู้ผลิตที่มีความน่าเชื่อถือมั่นคง การนำเข้าที่มีประสิทธิภาพ และมีทีมผู้ปฏิบัติงานที่มีความรู้ความเข้าใจในสินค้า และงานที่ทำ มีใจรัก มีความผูกพันกับองค์กร นอกจากนี้การสื่อสาร ช่องทางการสื่อสาร และเอกสารที่จะใช้จะต้องมีความชัดเจนและเข้าใจง่าย ลดความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งด้านความเร็วในการจัดส่ง คุณภาพของสินค้า และราคา ก็มีส่วนสำคัญเช่นกันในขณะเดียวกัน ราคานั้นจะต้องสามารถทำกำไร ก่อให้เกิดรายได้มั่นคงได้ และความทุ่มเทตนเอง

คำสำคัญ: ลีเจเนดาเรียม

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์

การทำธุรกิจ ทำการค้าให้ประสบความสำเร็จ คือต้องมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในสิ่งที่ทำ ในทุกๆแง่มุม รวมถึงการมีความชื่นชอบ (Passion) ในสิ่งนั้นด้วย จะทำให้สามารถทุ่มเทเวลา และความสนใจกับการทำธุรกิจนั้นได้อย่างมีความสุขและยั่งยืน นอกจากนั้นการมุ่งเน้น (Focus) ไปที่การตอบสนองอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของตลาด ของกลุ่มคนที่ถูกต้อง ณ สถานที่ที่ถูกต้อง เวลาที่ถูกต้อง เช่นในกรณีนี้คือการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ที่เป็นสินค้าชนิดใหม่ และเป็นประเภทที่ไม่มีขายในประเทศ การซื้อขายที่เกิดขึ้นจึงประสบผลสำเร็จได้ผลกำไรตามเป้าหมาย และผู้ซื้อเกิดความพึงพอใจสูงสุด เกิดเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงได้

การบริหารธุรกิจนำเข้าสินค้า Games Workshop.Ltd, UK ซึ่งเป็นสินค้าประเภทโมเดลพลาสติกย่อยส่วนที่ สามารถนำมาใช้ประกอบการเล่นเกมกระดานได้ และการจัดการองค์กรได้อย่างสัมฤทธิ์ผลตามเป้าหมาย ต้องทำการศึกษาวิธีการส่งออก และนำเข้าสินค้าในทุกขั้นตอน เรียนรู้ปัญหาต่างๆที่จะเกิดขึ้น และวิธีการแก้ไขปัญหาดังกล่าวนั้นๆ ในแบบที่รวดเร็วที่สุด ได้ผลที่สุด ใช้ทรัพยากรน้อยที่สุด ซึ่งอาจไม่ใช่การเรียนรู้จากการศึกษาในระบบแต่เพียงอย่างเดียว เช่น อาศัยการช่วยธุรกิจของครอบครัว การได้มีประสบการณ์ตรง จากของจริง

การเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Games Workshop.Ltd, UK แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย นั้น เกิดจากการใช้เวลาว่างจากการทำธุรกิจ หุ่เมื่อกับงานอดิเรกจากสินค้าชนิดต่างๆของ Games Workshop.Ltd, UK ทำให้มีความเข้าใจในตัวสินค้าอย่างลึกซึ้ง ทำให้มองเห็นโอกาสทางการตลาดที่เกิดขึ้น การเลือกสินค้าจากทางผู้ผลิตนี้มาทำเป็นธุรกิจ นอกจากความชื่นชอบแล้ว สินค้าของทางผู้ผลิตรายนี้ มีความโดดเด่นทั้งทางด้าน การออกแบบ คุณภาพ การให้บริการ และการพัฒนาตัวสินค้าอยู่เสมอ นอกจากนี้ ยังมีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทั้งในรูปแบบที่เป็นการต่อเนื่องจากสินค้าเดิม หรือเป็นสินค้าที่คิดและผลิตขึ้นใหม่ทั้งหมด จากการทำธุรกิจ การจัดทำจำหน่ายสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ จะสามารถสร้างรายได้ ได้อย่างมั่นคง และต่อเนื่องยั่งยืนได้ ขึ้นอยู่กับความเข้าใจในตัวสินค้านั้นอย่างลึกซึ้ง มีความเข้าใจถึงวิธีการจัดการต่างๆให้ได้ผล ทันทีทันใด

Games Workshop .Ltd ก่อตั้งขึ้นในปีค.ศ.1975 โดย ชาวอังกฤษ John Peake, Ian Livingstone และ Steve Jackson ผู้มีความชื่นชอบในเกม (game enthusiast) ทั้ง3เริ่มจากการผลิต และจำหน่ายเกมกระดาน และเกมบทบาทสมมติ (Role play game-RPG) จากนั้นก็ก่อตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด และในปัจจุบันเป็นบริษัทระหว่างประเทศที่มีพนักงานทั้งหมดกว่า 2,000 คน มีสาขาในหลายประเทศทั่วโลกและมีผลประกอบการในครึ่งปี 2018-2019 กว่า £125.2 Million หรือ ฿5,274 ล้านบาท

1.2 สถานการณ์ในประเทศไทย

การทำธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายสินค้าGames Workshop นี้ เนื่องด้วยการมีผู้ที่มีความชำนาญในตัวสินค้า รวมถึงการมีความรู้ ประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจด้านส่งออก-นำเข้า และมีแนวคิดด้านธุรกิจที่สอดคล้องกับบริษัทผู้ผลิต เมื่อข้าพเจ้านำเสนอแผนธุรกิจ จึงได้รับการตอบรับที่ดีมากจากทางผู้ผลิต และได้ตกลงทำสัญญาร่วมธุรกิจกันทันที

การทำธุรกิจนี้ เริ่มจากการเป็นร้านตัวแทนจำหน่าย (Product Stock Retailer-Stockist) ที่รับสินค้าเข้ามาขาย จากนั้นก็มีกลุ่มร้านค้ามากมายให้ความสนใจ และจากการศึกษาโอกาสทางการตลาดภายในประเทศ จึงเสนอแผนธุรกิจไปยังบริษัทผู้ผลิตในประเทศอังกฤษ และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้ลงนามสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของประเทศไทย

(Thailand's Official Distributor) ตั้งแต่ปีค.ศ.2015 จนถึงปัจจุบัน และมีร้านค้ามากมายจากทั่วประเทศรับสินค้าไปจำหน่ายยังร้านค้าปลีกของตนซึ่งได้รับความสะดวกรวดเร็ว และบริการเป็นอย่างดี ให้คำปรึกษาทั้งในด้านตัวสินค้า การตลาด และการบริหารจัดการ ซึ่งธุรกิจชนิดนี้เป็นธุรกิจที่ใหม่มากสำหรับประเทศไทย

1.3 ความสนใจของผู้ศึกษา

ธุรกิจการนำเข้าและ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Games Workshop ซึ่งเป็นสินค้าประเภทโมเดลจำลองสงครามย่อส่วน(Miniature Wargame) ที่นับว่าเป็นรูปแบบของธุรกิจที่ใหม่ และยังไม่เคยมีใครทำได้สำเร็จให้เป็นกรณีศึกษามาก่อน จึงนับเป็นความท้าทาย และเป็นโอกาสที่ตืออย่างหนึ่งที่จะได้บุกเบิกและเปิดตลาดในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ

การเริ่มต้นธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้างานอดิเรกนำเข้าจากอังกฤษ ผลิตภัณฑ์ของ Games Workshop คือความชอบ ความหลงใหล (Passion) ในงานอดิเรกประเภทโมเดล

โดยใช้เวลารว่างจากการทำธุรกิจของครอบครัว เพื่อศึกษา สะสม ประกอบ และทำสี เป็นระยะเวลานับ 10 ปี จนมีความชำนาญ สามารถวางขายผลงานโมเดลที่ลงสีแล้ว ทางOnline ให้กับกลุ่มลูกค้า ทั้งในไทย และหลายๆประเทศที่ซึ่งงานอดิเรกประเภทนี้เป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางมากทั่วโลก ซึ่งในช่วงเริ่มแรกพบว่า มีกลุ่มผู้คนในประเทศไทย ที่มีความสนใจอยู่มาก และเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง แต่การที่จะสามารถเข้าถึงตัวสินค้านั้นยังคงยากลำบากอยู่ เนื่องจากเป็นกลุ่มสินค้าที่ยังไม่มีวางขายในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ และต้องสั่งจองล่วงหน้ารอนานกว่า1-2 เดือน หรือมากกว่า จึงจะได้รับสินค้าการริเริ่ม สร้าง และดำเนินธุรกิจนี้ ข้าพเจ้าสามารถสร้างประโยชน์ให้แก่ส่วนรวมได้ โดยการนำเสนอแนวคิดใหม่ เกี่ยวกับงานอดิเรกว่า ความชอบ ความทุ่มเท และมุ่งมั่นในสิ่งที่ชอบ การฝึกฝน การศึกษา การทดลองทำ และประสบการณ์ที่ได้นั้นไม่มีค่าว่าสูญเปล่า หากเราเข้าใจที่จะนำสิ่งที่ชอบนั้นมาสร้างรายได้สร้างธุรกิจของตัวเอง เนื่องจากการได้ทำในสิ่งที่ชอบ ก็จะสามารถทำได้นาน ทำได้ดี และมีความสุข สามารถแบ่งปันความสุขนั้นให้แก่คนรอบข้างได้ สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืน

1.4 วิธีการศึกษา

การได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจนี้ และเนื่องด้วยประสบการณ์การทำธุรกิจค้าขายกับต่างประเทศ นำเข้า-ส่งออก ทำให้รู้และเข้าใจ ขั้นตอนการจัดการต่างๆ เกี่ยวกับการนำเข้า - จำหน่าย จึงสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ มีสินค้าพร้อมสำหรับอุปสงค์ หรือลูกค้าสามารถได้รับสินค้าอย่างรวดเร็ว และนอกจากนี้ การมีความรอบรู้ ขำขันชำนาญที่สั่งสมมาอย่างยาวนาน และการทุ่มเทเวลาส่วนใหญ่ให้กับความชื่นชอบในตัวสินค้า ตัวผลิตภัณฑ์กลุ่มงานอดิเรกนี้ สามารถให้คำปรึกษาทั้งในด้านการสะสม ประกอบ ลงสี หรือวิธีการเล่นให้กับลูกค้าได้อย่างเป็นที่น่าสนใจ

และเนื่องด้วยสินค้าชนิดนี้ไม่มีคู่แข่งทางตรงในตลาดประเทศไทยเลย ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดในธุรกิจนี้ยังมียู่งสูงมาก ตั้งแต่ปี 2557-ปัจจุบัน ได้สังเกตการณ์ จนสามารถวิเคราะห์ได้ว่าในประเทศไทย ตลาดสินค้าประเภทโมเดลย่อส่วน จำลองสงคราม (Miniature Wargame) เป็นสินค้าที่ไม่มีคู่แข่งทางตรงในตลาดเลย และแนวโน้มของตลาดเกมในประเทศไทยพบว่ามีกระแสความนิยม ให้ความสนใจกับงานอดิเรกในรูปแบบดังกล่าวนี้มากยิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง



ภาพ กล่อง และสินค้าภายในกล่องกล่องสินค้า “Adeptus Titanicus : The Horus Heresy Grand Master Edition” ราคาขาย 10,250 THB.-/กล่อง

2. การเก็บและรวบรวมข้อมูล

ธุรกิจการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านำเข้า ที่ได้เริ่มก่อตั้งขึ้นใน เดือนสิงหาคม ปีพ.ศ.2557 ในนาม “ห้างหุ้นส่วนจำกัดลีเจเนดารีวอร์เกม” ภายหลังในปีพ.ศ.2559 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “ห้างหุ้นส่วนจำกัดลีเจเนดารียม” นับระยะเวลาจนถึงปัจจุบันนี้ (พฤษภาคม 2562) กว่า 5 ปี ในขณะนี้ร้านค้าปลีกที่จัดจำหน่ายกว่า 17 ร้านค้าทั่วประเทศ และกำลังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

มีประวัติการก่อตั้งโดยคร่าวๆดังนี้ ธุรกิจการนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้า Games Workshop.Ltd ได้ทำการจดทะเบียนนิติบุคคล ในวันที่ 26 สิงหาคม 2557 ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0123557004421

ทุนจดทะเบียนเริ่มต้นทั้งหมด 500,000 บาท มีหุ้นส่วนทั้งหมด 4 คน ดังนี้

นายปิยะพงศ์ ไทยทัตกุล

นายศุภสินธุ์ ศรีอินันท์กิจ

นายกอบธรรม ไทยทัตกุล

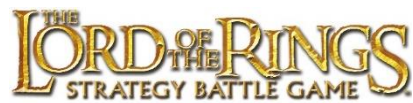
นายสุเมธพงศ์ ศรีอินันท์กิจ

มีหุ้นส่วนผู้จัดการ 2 คนคือ นายปิยะพงศ์ ไทยทัตกุล และ นายศุภสินธุ์ ศรีอินันท์กิจ

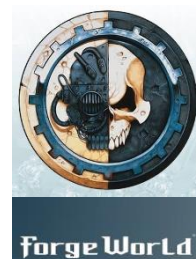
สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 55/9 หมู่ 9 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางม่วง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140



ภาพ โลโก้ “ห้างหุ้นส่วนจำกัดลีเจนดารีอัม”



BLACK LIBRARY



ภาพ ตัวอย่างส่วนหนึ่งของ เครื่องหมายการค้า ผลิตภัณฑ์ภายใต้ลิขสิทธิ์ของ Games Workshop
ที่ได้ลง นามสัญญา เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย



ภาพที่ บรรยายกิจกรรมลงสีโมเดลที่ B2S



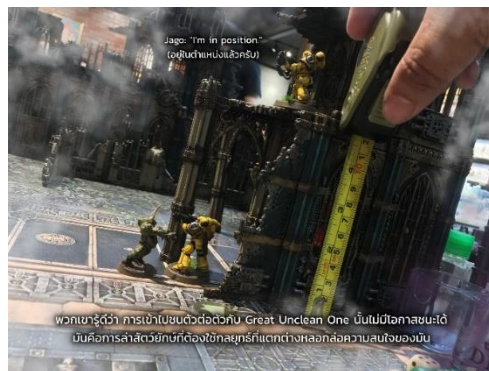
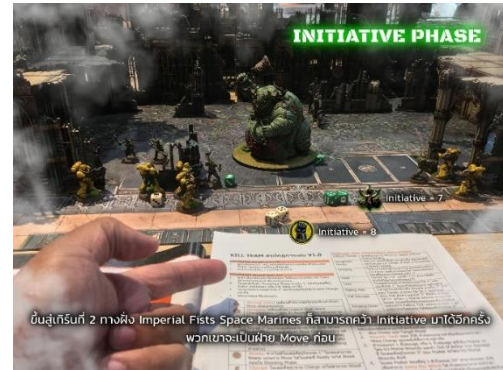
เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่นำเข้ามาจำหน่าย

ธุรกิจจำหน่ายสินค้างานอดิเรกสำหรับการ สะสม – ประกอบ และลงสี – เล่น (Collect - Build & Paint – Play) ซึ่งรูปแบบการเล่นของสินค้าหลักที่จำหน่าย จะมีลักษณะคล้ายกับการเล่นหมากรุก แต่จะมีความซับซ้อน ทั้งในส่วนของ กระดานเล่น(ฉาก) ตัวหมากรุก(โมเดล) และกฎการเล่น



ภาพที่1 การเล่น “หมากรุก”

ภาพที่2-6 การเล่น “Warhammer 40000” : Table top Miniature Wargame (เกมกระดานสงครามย่อส่วน)



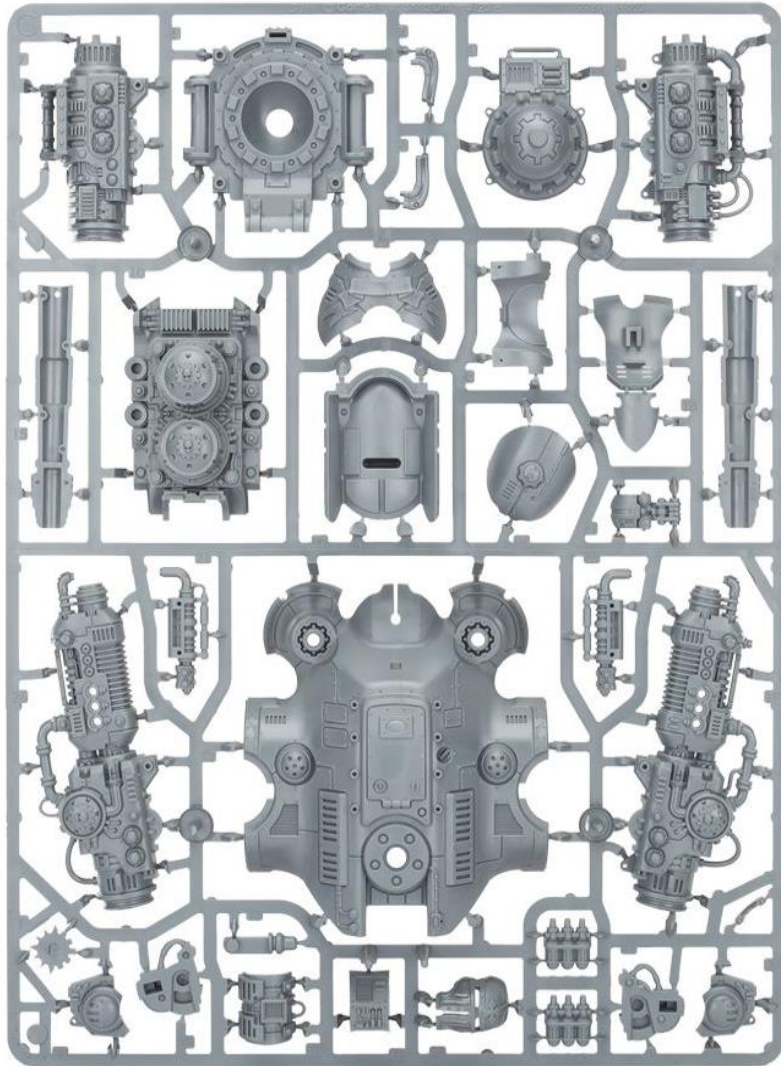
ภาพ บรรยากาศภายใน Distribution Center และ Showroom หจก.ลีเจนด์ดาเรียม บางใหญ่



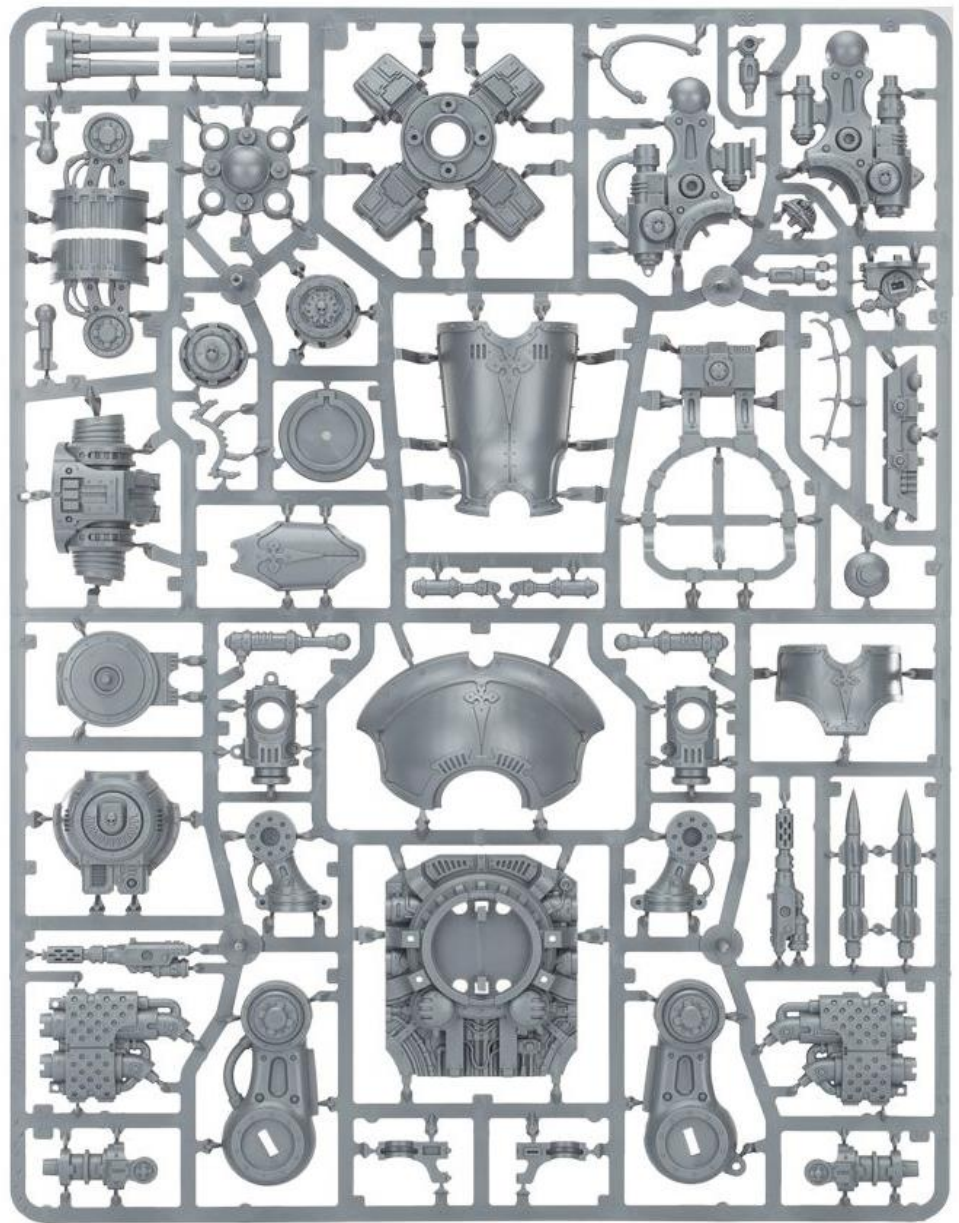
ภาพ ตัวอย่างกล่องผลิตภัณฑ์ Warhammer 40000 Imperial Knights : Knight Castellan

ราคาขาย 5,500 บาท/กล่อง

ภายในกล่องประกอบด้วย ชิ้นส่วน 141 ชิ้น และฐานวงรี ขนาด 170x105 มม. และแผ่นลายImperial Knight



ภาพ แผงพลาสติกชิ้นส่วนของโมเดล แผงที่ 1



ภาพ แผงพลาสติกชิ้นส่วนของโมเดล แผงที่ 2



ภาพที่ 1, 2, 3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ที่ประกอบ และลงสีเสร็จแล้ว ในมุมต่างๆ

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบการบริหารองค์กรเพื่อจัดจำหน่ายสินค้านำเข้าประเภทโมเดลย่อบส่วน หจก.ลีเจเนดา เรียม

(1) **การเลือกสินค้าที่จะนำเข้า** ต้องมั่นใจได้ว่า สินค้าชนิดที่จะนำเข้ามาจำหน่าย เป็นที่ต้องการของตลาด มีคุณภาพ ไม่มีคู่แข่งทางตรง มีความรอบรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า บริษัทผู้ผลิตมีความมั่นคง น่าเชื่อถือ ความชื่นชอบ และความสนใจในตัวสินค้าที่จะนำเข้ามาจำหน่าย มีผลอย่างมากในการส่งเสริมให้ การนำเข้า และการจัดจำหน่ายเป็นไปได้อย่างราบรื่น

(2) **การนำเข้าที่มีประสิทธิภาพ** การนำเข้าให้สำเร็จต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ในขั้นตอน และการประสานงานต่างๆ เพื่อที่จะทำให้เกิดความถูกต้อง รวดเร็ว และราบรื่นตลอดสายการดำเนินงาน ทั้งในส่วนการจัดส่ง(Shipping) พิธีการทางศุลกากร(Customs Clearance) เป็นต้น บริษัทขนส่งที่ดี มีมาตรฐาน ทีมติดต่อประสานงานที่คล่องแคล่ว สามารถส่งผลช่วยให้งานราบรื่น รวดเร็วขึ้นได้

(3) **การส่งสินค้าที่รวดเร็ว** การสื่อสารประสานงานถูกต้อง และการจัดการองค์กรที่มีประสิทธิภาพการส่งสินค้าจะต้องเป็นไปได้ราบรื่นที่สุด เกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด มีแบบฟอร์มการส่งที่มีคุณภาพ และมีผู้ปฏิบัติงานที่รู้หน้าที่ของตัวเองชัดเจน ทำหน้าที่ของตนได้อย่างถูกต้องครบถ้วน และรวดเร็ว ทั้งการสั่งซื้อจากลูกค้า และการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต การคำนวณราคาขายในใบส่งสินค้า และรายการต่างๆ ต้องมีความถูกต้อง ชัดเจน ทันเหตุการณ์ และทราบทั่วถึงโดยพร้อมกัน

(4) **การจัดจำหน่ายที่น่าพึงพอใจต่อผู้ซื้อ และผู้ขาย ในทุกด้าน** เช่นด้านราคา คุณภาพ ความสะดวก ความรวดเร็ว ปริมาณ และความถูกต้อง รูปแบบของการบริหารธุรกิจที่ทำให้การจัดจำหน่ายประสบความสำเร็จ คือ ราคาขายต้องครอบคลุมต้นทุน สามารถทำกำไรได้ และอยู่ในเกณฑ์ที่ลูกค้าพึงพอใจ จำนวนสินค้า การจัดส่ง และการให้บริการต้องสะดวก ถูกต้อง รวดเร็ว และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี

การมีทีมขายที่ชำนาญการ มีใจรักบริการ สุภาพเรียบร้อย รอบรู้ในสินค้าที่จำหน่าย รวมถึงการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า สามารถส่งผลในการดึงดูดลูกค้าเก่าไว้ และเพิ่มลูกค้าใหม่ๆ ไปได้พร้อมๆกัน

(5) **ความเอาใจใส่ และทุ่มเท ศึกษา และรอบรู้ให้มากที่สุด** รูปแบบที่จะบริหารองค์กรตัวแทนจำหน่ายสินค้านำเข้าให้เกิดความมั่นคง ยั่งยืนคือ ความเอาใจใส่ และทุ่มเท ศึกษา และรอบรู้ให้มากที่สุด ซึ่งสิ่งนี้สามารถสร้างได้โดยไม่ต้องอาศัยเงินลงทุน และเป็นสิ่งที่สามารถสร้างได้ด้วยตนเองเท่านั้น

(6) **ความชอบ(Passion)** คือปัจจัยที่มีอิทธิพลสูงที่สุดสำหรับการทำธุรกิจการนำเข้าและ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Games Workshop ความชอบนั้นเป็นพื้นฐานที่ทำให้มีความสุขกับงาน และความสุขนั้นก็ส่งต่อให้ทุกคนรอบๆข้าง ทั้งบุคลากร ลูกค้า คู่ค้า หรือแม้แต่ผู้ผลิต

3.2 ข้อเสนอแนะ

(1) สินค้าที่จะนำเข้ามาจำหน่ายจะต้องเป็นสินค้าที่ไม่มีคู่แข่ง และผู้ผลิตมีกำลังการผลิต ที่จะสามารถสนองความต้องการของตลาด

(2) การศึกษาระบบการนำเข้า และขั้นตอนต่างๆให้เข้าใจ ทำให้ขั้นตอนต่างๆ เป็นไปอย่างรวดเร็ว ช่วยลดเวลาที่จะต้องรอสินค้าของลูกค้าได้ ทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ส่งผลดีกับธุรกิจนำเข้าเป็นอย่างมาก

(3) สิ่งสำคัญที่สุดของการส่งสินค้า คือการสื่อสารกับลูกค้า และการสื่อสารกับผู้ผลิต เครื่องมือสื่อสาร แบบฟอร์ม และบันทึกต่างๆ ต้องถูกต้องชัดเจน มีคุณภาพ

(4) ให้ความสำคัญกับบุคลากรในการขาย ซึ่งมีความสำคัญมากเทียบเท่า กับคุณภาพของสินค้าที่จำหน่าย ทำให้สามารถทำการขายได้ประสบผลสำเร็จตามเป้า โดยหากไม่มีคู่แข่งก็จะได้เป็นผู้ครองตลาด หรือหากมีคู่แข่งเกิดขึ้น ก็จะได้เป็นผู้ครองใจลูกค้า สามารถได้ส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดเช่นเดียวกัน

(5) เพียงแค่เอาใจใส่ในงานที่ทำ ให้เวลา ศึกษา สอบถามจากผู้รู้ และเพ่งมองทุกแง่มุมให้รู้ชัดเจน งานนั้นก็จะประสบผลสำเร็จได้ ถึงแม้จะไม่ใช่งานที่ชอบก็ตาม

Model of Rice Distribution Management Kodung rice shop
Burirum Province

รูปแบบของการบริหารการจำหน่ายข้าวสารร้านโกดังค้าข้าว
จังหวัดบุรีรัมย์

Dr.Phsikan Rungsirikitipong
ดร. พศิกานต์ รุ่งศิริกิตติพงษ์

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Social Enterprise
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2019

Abstract

This dissertation of the event prepared to present the pattern of Model of Rice Distribution Management Kodung rice shop Burirum province. From the experience of working directly with rice for over 15 years of students who have been transferred to work. Procurement, production, quality inspection, delivery and selling.

The successful management style of the Godung rice shop Prakhon Chai Subdistrict, Prakhon Chai District, Buriram Province In an organization that requires a marketing approach to help manage. Because the marketing work is not a job that is only relevant to the sale of advertising or Public relations only But also including Searching for real consumer needs What needs from the products or services that the organization will offer to consumers Organizations must assess potential risks. Along with taking action on that risk To be within acceptable criteria. As the Godung rice shop traders conducted an analysis. Assess the risks and opportunities of the organization.

Including responding to that risk When the organization has taken risks to solve and develop Will result in a successful management model, which is 1) QCD management 2) Marketing creation through social media 3) Control of dust and insects in the warehouse 4) Receiving and returning products 5) Build relationships with customers and 6) Warehouse stores, rice shops, traveling, meet target groups.

Key Word : rice distributors, distribution management, Innovative fresh germinated brown rice.

บทคัดย่อ

คุณฐิณีพนธ์ฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อนำเสนอรูปแบบของการบริหารการจำหน่ายข้าวสาร ของร้านโกดังค้าข้าว จังหวัดบุรีรัมย์ จากประสบการณ์มากกว่า 15 ปี ในการทำงานโดยตรงเกี่ยวกับข้าวสารของ นักศึกษาที่ได้รับการถ่ายทอดในหน้าที่การทำงาน ด้านการจัดซื้อ การผลิต การตรวจสอบคุณภาพ ระบบการจัดส่งและการจัดจำหน่าย

รูปแบบการบริหารงานที่ประสบความสำเร็จของร้านโกดังค้าข้าว ตำบลประโคนชัย อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ในองค์กรที่ประกอบธุรกิจต้องอาศัยหลักการทางด้านการตลาดเข้ามาช่วยในการบริหาร เพราะงานด้านการตลาดไม่ใช่งานที่เกี่ยวข้องเฉพาะกับการขายโฆษณาหรือ การประชาสัมพันธ์เท่านั้น แต่ยังรวมถึง การค้นหาถึงความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริง ว่าต้องการสิ่งใดจากผลิตภัณฑ์หรือบริการที่องค์กรจะนำเสนอแก่ผู้บริโภค องค์กรต้องประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ พร้อมทั้งดำเนินการต่อความเสี่ยงนั้นๆ ให้อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ ดังที่ร้านโกดังค้าข้าวได้ดำเนินการวิเคราะห์ ประเมินความเสี่ยงและโอกาสขององค์กร รวมทั้งตอบสนองต่อความเสี่ยงนั้นๆ เมื่อองค์กรได้นำความเสี่ยงมาดำเนินการแก้ไขและพัฒนาแล้ว ก็จะส่งผลให้เกิดเป็นรูปแบบของการบริหารที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งได้แก่ 1) การบริหารกิจการในรูปแบบQCD 2) การสร้างตลาดผ่านสื่อ Social 3) การ ควบคุมฝุ่นและแมลงในคลังสินค้า 4) การรับคืนสินค้าเข้าและขายออก 5) สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และ 6) ร้านโกดังค้าข้าวสัญจรพบกลุ่มเป้าหมาย

คำสำคัญ : ผู้แทนจำหน่ายข้าวสาร, การบริหารการจำหน่าย , นวัตกรรมข้าวกล้องงอกสด

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป

ข้าว ชื่อวิทยาศาสตร์: *Oryza sativa* ข้าวของประเทศไทยเป็นพืชอาหารประจำชาติที่มีประวัติศาสตร์มายาวนาน ปรากฏเป็นร่องรอยพร้อมกับอารยธรรมไทยมาไม่น้อยกว่า 5,500 ปี ซึ่งมีหลักฐานการค้นพบเมล็ดข้าวที่เป็นส่วนผสมของดินใช้ทำเครื่องปั้นดินเผาที่บ้านเชียง อำเภอโนนนกทา ตำบลบ้านโคก อำเภอกุเวียง สันนิษฐานได้ว่าเป็นเมล็ดข้าวที่เก่าแก่ที่สุดของประเทศไทยรวมทั้งยังพบหลักฐานเมล็ดข้าวที่ขุดพบที่ถ้ำปุงฮุง จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยเมล็ดข้าวที่พบนี้มีลักษณะของข้าวเหนียวเมล็ดใหญ่ที่เจริญงอกงามในที่สูง นอกจากนี้ยังมีการค้นพบเมล็ดข้าวเก่าถ่านในดินและรอยเมล็ดข้าวบนเครื่องปั้นดินเผาที่โคกพนมดี อำเภอพนสนธิคม จังหวัดชลบุรี แสดงให้เห็นถึงชุมชนปลูกข้าวสมัยก่อนประวัติศาสตร์ในแถบชายฝั่งทะเล รวมทั้งยังพบหลักฐานคล้ายดอกข้าวป่าที่ถ้ำเขาทะลุ จังหวัดกาญจนบุรี อายุประมาณ 2,800 ปี ซึ่งอยู่ในช่วงรอยต่อของยุคหินใหม่ตอนปลายกับยุคโลหะตอนต้น

สำหรับประเทศไทย “ข้าว” เป็นส่วนหนึ่งในพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ ทั้งในด้านการบริโภค การเป็นสินค้าเกษตรส่งออกอันดับต้นๆ และยังมีความสำคัญต่อภาวะเศรษฐกิจภูมิภาค เนื่องจากเป็นพืชเกษตรหลักของประเทศ มีพื้นที่เพาะปลูกมากที่สุด คิดเป็น 45% ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมดและมีส่วนเกี่ยวข้องกับเกษตรกรจำนวนมากกว่า 17.5 ล้านคนหรือเกือบ 1 ใน 5 ของประชากรทั่วประเทศ

ในปี 2560 ไทยมีพื้นที่ปลูกข้าวทั้งสิ้น 68 ล้านไร่ ส่วนใหญ่อยู่ในภาคเหนือตอนล่าง ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยการปลูกข้าวของไทยเน้นพึ่งน้ำฝน มีช่วงเวลาเพาะปลูกสำคัญในฤดูฝนช่วงเดือนกรกฎาคม - เดือนกันยายนของทุกปี และเก็บเกี่ยวในช่วงปลายปี เรียกว่า “ข้าวนาปี” มีผลผลิตทั้งข้าวขาว ข้าวหอมมะลิ และข้าวเหนียว ซึ่งมีปริมาณรวมกันกว่า 80% ของผลผลิตข้าวรวมทั้งประเทศ ส่วนที่เหลือประมาณ 20% เป็นข้าวที่ปลูกในฤดูแล้งซึ่งต้องอาศัยน้ำจากระบบชลประทาน เรียกว่า “ข้าวนาปรัง” ปลูกในภาคเหนือและภาคกลาง ประเทศไทยมีผลผลิตข้าวมากเป็นอันดับ 6 ของโลก โดยปริมาณผลผลิตข้าวสารของไทยคิดเป็น 3.9% ของผลผลิตข้าวทั่วโลก รองจากจีน 29.8%, อินเดีย 22.5%, อินโดนีเซีย 7.5%, บังคลาเทศ 7.0% และเวียดนาม 5.6% และไทยเป็นผู้ส่งออกข้าวอันดับ 2 ของโลก มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็น 24.3% รองจากอินเดียซึ่งมีส่วนแบ่งตลาด 25.7% และยังมีคู่แข่งอื่นๆ อาทิ เวียดนาม ปากีสถาน เมียนมา สหรัฐอเมริกา เป็นต้น

รูปแบบการจำหน่ายข้าวสารในท้องตลาดมีการแข่งขันสูง จึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาด้านการตลาดก่อนเสมอ การตลาด คือกระบวนการ การศึกษาความต้องการความเป็น ความต้องการซื้อ และพฤติกรรมของบุคคล กลุ่มคน และองค์กรที่ต้องการ การตอบสนองโดยอาศัยการสร้าง

ผลิตภัณฑ์ที่มี คุณค่า การตั้งราคาที่เหมาะสม การจัดจำหน่ายอย่างถูกต้อง และการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นจึงความรู้ทางด้านการตลาดเป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้างความสำเร็จให้แก่ธุรกิจ แต่ เมื่อเกิดสภาวะการแข่งขัน ผู้ประกอบการธุรกิจ มักจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการแก้ปัญหา เช่น เมื่อ ยอดขายตก ผู้ประกอบการบางรายใช้การแข่งขันเรื่องราคาเป็นหลัก จนทำให้เกิดสงครามราคา ผู้บริโภคได้ประโยชน์แต่ผู้ประกอบการเสียต้นทุน นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องตื่นตัว และตระหนักเสมอว่าเทคโนโลยีใหม่ๆ ก้าวเข้ามาแทนที่ วิธีการเดิมๆ ทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นสามารถลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์และบริการได้ง่าย ทั้งการผลิตและการกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ในระยะเวลาสั้นๆ ประกอบกับผู้บริโภคในปัจจุบัน มีความรู้ความสามารถเข้าถึงข้อมูล มีทางเลือกของผลิตภัณฑ์ มีอำนาจต่อรองมากขึ้น และมีพฤติกรรม การบริโภคที่เปลี่ยนแปลงตามกาลเวลา การสื่อสารผ่านระบบอินเทอร์เน็ตและการสร้างสังคมออนไลน์มีผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค การสร้างช่องทางการตลาดแบบใหม่ ตลอดจนสามารถสร้างทัศนคติแง่บวก แ่ลบ ขาวจริงและขาวเท็จได้โดยง่าย ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการต้องพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการให้ตอบสนองต่อความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

ปัจจุบันธุรกิจค้าปลีกข้าวสารมีอัตราเติบโตส่งผลให้มีการแข่งขันทางการค้ามากขึ้น จึงจำเป็นที่จะต้องปรับตัวและดำเนินกิจการเพื่อให้ตอบสนองต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมทั้งการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ยังคงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างต่อเนื่อง ในการกระตุ้นการเพิ่มศักยภาพ การเพิ่มมูลค่าแก่ผลิตภัณฑ์และสร้างความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์ต่อข้าวประเภทอื่นๆ ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นมากขึ้นว่าอาหารเกี่ยวข้องกับสุขภาพ โดยอาหารไม่ใช่สิ่งที่บริโภคเพียงเพื่อลดความหิวหรือกระหาย แต่ยังให้คุณค่าสารอาหารที่จำเป็นต่อร่างกายและยังป้องกันโรคที่เกี่ยวข้องกับภาวะโภชนาการ การคิดค้นนวัตกรรมให้กับผลิตภัณฑ์จึงเป็นสิ่งสำคัญ ที่ผู้ให้บริการควรตระหนักอย่างยิ่งในยุคปัจจุบันนี้

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

1.2.1 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ

ผลผลิตข้าวของไทยมีปริมาณเฉลี่ยปีละ 30-32 ล้านตัน ข้าวเปลือกนำไปสีเป็นข้าวสารได้ประมาณ 20-21 ล้านตัน ในสัดส่วนของผลผลิตข้าวสารที่ผลิตได้ทั้งหมดแบ่งเป็นข้าวเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในภาคอุตสาหกรรม อาทิ อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ อุตสาหกรรมการผลิตแป้งข้าว อุตสาหกรรมการผลิตขนมขบเคี้ยว อุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้าชีวมวล อุตสาหกรรมการผลิตเอทานอล เป็นต้น สัดส่วน 30-40% ที่เหลือประมาณ 60-70% เป็นข้าวสำหรับบริโภค (ที่มา : <https://www.krungsri.com>)

1.2.2 สถานการณ์เฉพาะในท้องถิ่น

จังหวัดบุรีรัมย์ เป็นจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง โดยมีพื้นที่ 10,322,885 ตารางกิโลเมตร หรือ 6,451,178,125 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 6.11 ของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และร้อยละ 2.01 ของพื้นที่ประเทศ และมีพื้นที่อันดับที่ 17 ของประเทศไทย จังหวัดบุรีรัมย์แบ่งการปกครองออกเป็น 23 อำเภอ 189 ตำบล 2,212 หมู่บ้าน มีจำนวนประชากร 1,579,248 คนและมากเป็นอันดับที่ 5 ของประเทศไทย มีพื้นที่ปลูกข้าว 827,741 ไร่ ประมาณร้อยละ 18 ของพื้นที่ทั้งหมด หรือประมาณร้อยละ 35 ของพื้นที่ทางการเกษตร (ที่มา : <https://th.wikipedia.org/wiki>)

อำเภอประโคนชัยมีพื้นที่ 890.121 ตารางกิโลเมตร เป็นอันดับที่ 1 ของจังหวัดบุรีรัมย์ และมีประชากร 136,232 คน เป็นอันดับ 2 ของจังหวัดบุรีรัมย์ แบ่งพื้นที่การปกครองออกเป็น 16 ตำบล 182 หมู่บ้าน ภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 17 แห่ง มีพื้นที่สำหรับการเกษตรจำนวน 312,212 ไร่ พื้นที่ปลูกข้าวจำนวน 298,090 ไร่ (ที่มา : <https://th.wikipedia.org/wiki>)

อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงมากขึ้น ทำให้เป็นเป้าหมายของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่ตัดสินใจขยายสาขามาสู่อำเภอประโคนชัย และเหตุผลสำคัญนี้จึงส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคและร้านค้าย่อยต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม คือ ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคเปลี่ยนไป จากที่เคยซื้อสินค้าจากร้านค้าใกล้บ้าน แต่เมื่อร้านค้าปลีกสมัยใหม่เกิดขึ้นทำให้เปลี่ยนมาใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่เป็นจำนวนมาก การบริหารจัดการจึงต้องมีการปรับเปลี่ยน เปิดมุมมอง วิสัยทัศน์รวมทั้งสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีความสร้างสรรค์ หรือการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับคุณค่า (Values) จากการบริโภคผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้นสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสัมผัสได้ทางกายภาพ (Physical) หรือ อารมณ์ความรู้สึก (Emotional) โอกาสในการสร้าง มูลค่าเพิ่มมิใช่มีแค่เพียงการออกแบบผลิตภัณฑ์เท่านั้น แต่โอกาสนั้นอยู่ในทุกกระบวนการ บางกรณีอาจจะเน้นในจุดเดียว แต่บางกรณีอาจต้องกระทำในหลายๆ จุดไปพร้อมๆ กัน เพื่อให้ผลสำเร็จ สุดท้าย คือการได้ผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณค่าเพิ่ม

1.3 ความสนใจ

จากสภาวะการแข่งขันทางเศรษฐกิจส่งผลให้ความต้องการในเรื่องของ “นวัตกรรม” ได้รับการกล่าวถึงกันอย่างกว้างขวาง ความสามารถในการสร้างสรรค์ ตลอดจนถ่ายทอดแนวคิด วิธีการ ผลิตภัณฑ์ ที่เป็นสิ่งใหม่ๆ ไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือ สังคมโดยรอบอย่างมีระบบได้กลายมาเป็นประเด็นหลักที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจ อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ กล่าวคือการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันแทบทุกหน่วยงานให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมทั้งในรูปแบบของนวัตกรรมที่แตกต่างหรือต่อยอดจากนวัตกรรมเดิม ซึ่งครอบคลุมทั้งในส่วนที่เป็นนวัตกรรมประเภทผลิตภัณฑ์

และนวัตกรรมประเภทบริการ อย่างไรก็ตามในส่วนของการดำเนินกิจการร้านโกดังค้าข้าว ผู้ทำคุณิพนธ์ให้ ความสำคัญกับนวัตกรรมประเภทผลิตภัณฑ์ โดยการศึกษากระบวนการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันได้อย่างเหมาะสม จึงมีความสนใจที่จะดำเนินการศึกษา “นวัตกรรมการจำหน่ายข้าวกล้องงอกสด ในเขตอำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์” เพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภคและการแข่งขันทางการค้า โดยให้ความสำคัญกับการศึกษากระบวนการในการจำหน่ายข้าวกล้องงอกสดเพื่อสุขภาพทั้งในแง่ของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการพัฒนารูปแบบการตลาดเชิงบูรณาการที่เหมาะสม และเป็นอีกหนึ่งแนวทางที่จะช่วยขับเคลื่อนในเรื่องรายได้ และความสามารถในการพึ่งพาตนเองของการบริหารร้านขายข้าวสารอย่างเป็นภาพธรรมในเชิงพาณิชย์ต่อไป

1.5 วิธีการศึกษา

ผู้ทำคุณิพนธ์ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ โดยศึกษาจากร้านโกดังค้าข้าว (ร้านของผู้ทำคุณิพนธ์) ตำบลประโคนชัย อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ และเก็บข้อมูลจากประสบการณ์การดำเนินกิจการตั้งแต่ปีพุทธศักราช 2555 (เปิดดำเนินกิจการ) จนถึงปัจจุบัน

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ข้อมูลร้านโกดังค้าข้าว

2.1.1 ประวัติความเป็นมาของสถานประกอบการ

ร้านโกดังค้าข้าวจัดตั้งเมื่อปีพุทธศักราช 2555 ตั้งอยู่เลขที่ 294 หมู่ 9 ตำบลประโคนชัย อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ และเริ่มดำเนินกิจการในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2555 บนพื้นที่ 65 ตารางเมตร เจ้าของกิจการคือ นางสาวพศิกานต์ รุ่งศิริกิตติพงษ์ ดำเนินธุรกิจขายปลีก-ส่งข้าวสาร

2.1.2 ข้อมูลทั่วไปสถานประกอบการ

ชื่อบริษัท (ภาษาไทย) : ร้านโกดังค้าข้าว

ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ) : Kodung rice shop

ที่ตั้งสำนักงาน : 294 หมู่ 9 ตำบลประโคนชัย อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์
31140

โทรศัพท์ : 088-3442424, 088-3665099

ปีก่อตั้งขึ้น : ปี พ.ศ. 2555 และเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนสิงหาคม พ.ศ.

2555

ทุนจดทะเบียน : 100,000 บาท

ผลิตภัณฑ์ : ขายปลีก-ส่งข้าวสาร

จำนวนพนักงาน : 4 คน
เนื้อที่ : 65 ตารางเมตร

2.2.3 สรรพคุณของข้าวแต่ละชนิด

(1) ข้าวเจ้าที่ถูกขัดสีไปค่อนข้างมาก โดยจมูกข้าวและเยื่อหุ้มเมล็ดข้าวที่มี ประโยชน์จะลดน้อยลงไป คงเหลือไว้แต่คาร์โบไฮเดรตที่ได้รับจากแป้ง ให้พลังงาน มีคาร์โบไฮเดรตสูงถึง 71-77% มีโปรตีน 5-8% ได้แก่ ข้าวหอมมะลิที่ 1 (ใหม่,เก่า) ข้าวหอมจังหวัด (ใหม่, เก่า) ข้าวหอมมะลิที่ 2 (ใหม่,พิเศษ) ข้าวหอมมะลิที่ 3 (ใหม่) ข้าวเสาไห้ และข้าวหอมญี่ปุ่น

(2) ข้าวกล้อง 3 สี

- ข้าวหอมมะลิกล้อง คุณสมบัติทางด้านโภชนาการมีจมูกข้าวและใยอาหารเป็นประโยชน์ต่อการสร้างภูมิคุ้มกันโรคให้กับร่างกาย และระบบขับถ่าย ป้องกันโรคเลือดออกตามไรฟัน อ่อนเพลีย ร่างกายไม่มีแรง ใยอาหารช่วยดูดซับของเสีย และสารพิษต่างๆ ออกจากร่างกาย ป้องกันการเกิดมะเร็งลำไส้

- ข้าวไรซ์เบอร์รี่ คุณสมบัติทางด้านโภชนาการของข้าวไรซ์เบอร์รี่ คือ มีสารต้านอนุมูลอิสระสูง ได้แก่ เบต้าแคโรทีน แกมมาโอไรซานอล วิตามินอี แทนนิน สังกะสี และโฟเลตสูง มีดัชนีน้ำตาลต่ำ-ปานกลาง นอกจากนี้เส้นใยอาหาร (Fiber) ที่มีอยู่มากในข้าวกล้องไรซ์เบอร์รี่ ช่วยลดระดับไขมันและคอเลสเตอรอล ป้องกันโรคหัวใจ ควบคุมน้ำหนัก และระบบขับถ่ายอีกด้วย

- ข้าวกล้องแดง คุณสมบัติทางด้านโภชนาการมีวิตามินบี 1 ป้องกันเหน็บชา วิตามินบี 2 ป้องกันปากนกกระจอก วิตามินบี 6 ป้องกันโรคเกี่ยวกับโรคผิวหนัง ไอโอดีนป้องกันคอหอยพอก ใยอาหารช่วยการขับถ่าย

(3) ข้าวหอมมะลิซ้อมมือ คุณสมบัติทางด้านโภชนาการมีวิตามินบี 1 บี 2 ป้องกันโรคปากนกกระจอกและอาการเบื่ออาหาร วิตามินบีรวมป้องกันระบบประสาทอักเสบ บำรุงสมอง

แคลเซียม ฟอสฟอรัส เสริมสร้างกระดูกป้องกันการเป็นตะคริว แมงกานีสช่วยกระตุ้นเอนไซม์ และการเจริญเติบโต

2.2.4 ฤดูกาลเก็บเกี่ยวของข้าวแต่ละชนิด

ข้าวที่มีความไวต่อช่วงแสง หมายถึง พันธุ์ข้าวจะออกดอกในวันที่กลางคืนยาวกว่ากลางวันเท่านั้น

(1) ข้าวหอมมะลิ เป็นข้าวเจ้าที่มีความไวต่อช่วงแสง ลักษณะเด่น เมื่อหุงหรือนึ่งสุกแล้วเมล็ดข้าวสุกจะอ่อนนิ่มมากกว่าข้าวเจ้าทั่วไป แต่ร่วนน้อยกว่าและมีกลิ่นหอมข้าวที่ปลูกเพื่อใช้เป็นข้าวหอมมะลิมี 2 พันธุ์ ได้แก่ ข้าวขาวดอกมะลิ 105 และกข.15 ซึ่งข้าว กข. 15 อายุเก็บเกี่ยว

ข้าวจะออกดอกประมาณวันที่ 20 ตุลาคม และสุกแก่เก็บเกี่ยวได้ประมาณวันที่ 20 พฤศจิกายนของทุกปี

(2) ข้าวเสาไห้ เป็นข้าวเจ้าที่มีความไวต่อช่วงแสง ลักษณะเด่น หุงขึ้นหม้อ ร่วนเป็นตัวไม่เกาะกัน เนื้อสัมผัสค่อนข้างแข็ง แต่มีความนุ่ม ไม่แข็งกระด้าง สามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เส้นและขนมได้ดี อายุเริ่มการเก็บเกี่ยววันที่ 10 ธันวาคม ของทุกปี

(3) ข้าวเหนียว กข.6 เป็นข้าวเหนียวที่มีความไวต่อช่วงแสง ลักษณะเด่น เหนียวนุ่ม มีกลิ่นหอม อายุเริ่มการเก็บเกี่ยววันที่ 21 พฤศจิกายน ของทุกปี

(4) ข้าวหอมญี่ปุ่น เป็นข้าวเจ้าที่มีความไวต่อช่วงแสง ลักษณะเด่น มีความเหนียวนุ่ม หอมคล้ายกลิ่นข้าวเหลือง อายุเริ่มการเก็บเกี่ยววันที่ 20 กุมภาพันธ์ ของทุกปี

2.2.5 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่ละชนิดของร้านโกดังค้าข้าว

(1) ข้าวกล้องหอมมะลิ คือ ข้าวหอมมะลิพันธุ์ 105 และ กข.15 ที่ปลูกในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือฤดูการเก็บเกี่ยวปี 2561/ 2562 นำมากะเทาะเอาเปลือกออกและไม่ผ่านการขัดสีของเมล็ดข้าว

(2) ข้าวกล้องรวม 3 สี คือข้าวกล้องหอมมะลิ ข้าวกล้องมะลิแดง และข้าวกล้องไรซ์เบอร์รี่เอามาผสมกันในอัตราส่วน 1 : 1 : 1

(3) ข้าวกล้องหอมมะลิ (หัก) คือ ข้าวกล้องหอมมะลิ แต่มีขนาดหักของเมล็ด 2.5-4.9 ส่วน

(4) ข้าวหอมมะลิที่ 1 (ใหม่) คือ ข้าวกล้องหอมมะลิที่ผ่านการขัดสีจนขาวมีขนาดเต็มเมล็ด

(5) ข้าวหอมมะลิที่ 1 (เก่า) คือ ข้าวหอมมะลิพันธุ์ 105 และ กข.15 ที่ผ่านการขัดสีจนขาวและอยู่ในฤดูกาลเก็บเกี่ยวปี 2560/2561

(6) ข้าวหอมจังหวัด (ใหม่) คือ ข้าวหอมมะลิพันธุ์ 105 และ กข.15 ที่ปลูกอยู่ในเขตภาคกลางของประเทศฤดูกาลเก็บเกี่ยวปี 2561/ 2562

(7) ข้าวหอมจังหวัด (เก่า) คือ ข้าวหอมมะลิพันธุ์ 105 และ กข.15 ที่ปลูกอยู่ในเขตภาคกลางของประเทศฤดูกาลเก็บเกี่ยวปี 2560/ 2561

(8) ข้าวหอมมะลิที่ 2 (ใหม่) คือ ข้าวหอมมะลิ แต่มีขนาดหักของเมล็ด 5-5.9 ส่วน

(9) ข้าวหอมมะลิที่ 2 (พิเศษ) คือ ข้าวหอมมะลิ แต่มีขนาดหักของเมล็ด 6-7.9 ส่วน

(10) ข้าวหอมมะลิที่ 3 (ใหม่) คือ ข้าวหอมมะลิ แต่มีขนาดหักของเมล็ด 2.5-4.9 ส่วน

(11) ข้าวหอมมะลิ (ซ้อมมือ) คือ ข้าวกล้องหอมมะลิ ผ่านการขัดสีของเมล็ดข้าว 2 ใน 4 ส่วน

(12) ข้าวเหนียว (ใหม่) คือ ข้าวเหนียวพันธุ์ กข 6 ปลูกในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือฤดูการเก็บเกี่ยวปี 2561/2562

(13) ข้าวเสาไห้ คือ พันธุ์ข้าวเจ้าที่ปลูกอยู่ในเขตภาคกลาง

(14) ข้าวหอมญี่ปุ่น คือ ข้าวหอมญี่ปุ่น พันธุ์ ก.ว.ก.1(ชาซานิชิกิ) ก.ว.ก. 2 (อากิตะมาชิ) ปลูก
ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนฤดูกาลเก็บเกี่ยวปี 2561/2562

(15) ข้าวกล้องงอกสด คือ ข้าวกล้องรวม 3 สี นำมาสู่กระบวนการผลิตของร้านโกดังค้าข้าว



ภาพที่ 6 ข้าวกล้องหอมมะลิ



ภาพที่ 7 ข้าวกล้อง (รวม 3 สี)



ภาพที่ 8 ข้าวกล้อง (หัก)



ภาพที่ 9 ข้าวหอมมะลิที่ 1 (ใหม่)



ภาพที่ 10 ข้าวหอมมะลิที่ 1 (เก่า)



ภาพที่ 11 ข้าวหอมจั๊วหวัด (ใหม่)



ภาพที่ 12 ข้าวหอมจั๊วหวัด (เก่า)



ภาพที่ 13 ข้าวหอมมะลิ 2 (ใหม่)



ภาพที่ 14 ข้าวหอมมะลิที่ 2 (พิเศษ)



ภาพที่ 15 ข้าวหอมมะลิที่ 3 (ใหม่)



ภาพที่ 16 ข้าวหอมมะลิ (ข้าวมือ)



ภาพที่ 17 ข้าวเหนียว (ใหม่)



ภาพที่ 18 ข้าวเส้าไห้



ภาพที่ 19 ข้าวหอมญี่ปุ่น



ภาพที่ 20 ข้าวกล้องงอกสด

3. การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบความสำเร็จการบริหารการจำหน่ายข้าวสารร้านโกดังค้าข้าว จังหวัดบุรีรัมย์

การบริหารที่ประสบผลสำเร็จของร้านโกดังค้าข้าว อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์

3.1.1 การบริหารกิจการในรูปแบบ QCD ผู้ดำเนินกิจการร้านโกดังค้าข้าว ยึดหลัก QCD ซึ่งเป็นการตรวจสอบข้าวสารแต่ละชนิดก่อนวางจำหน่าย รวมทั้งราคาของผลิตภัณฑ์มีความสมเหตุสมผลและจัดส่งให้ลูกค้าได้ทันตามความต้องการ รวมทั้งการสร้างโปรโมชั่นต่างๆ

3.1.2 การสร้างตลาดผ่านสื่อ Social ร้านโกดังค้าข้าวได้สร้าง www.google.co.th/business เป็นช่องทางช่วยในการทำประชาสัมพันธ์สินค้าและรับออเดอร์จากลูกค้าของร้านโกดังค้าข้าว โดยให้ลูกค้าค้นหาตำแหน่งรวมทั้งผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของร้านในชื่อ (ร้านโกดังค้าข้าว)

3.1.3 การควบคุมฝุ่นและแมลงในคลังสินค้า ร้านโกดังค้าข้าวติดตั้งพัดลมระบายอากาศจำนวน 4 ตัว และติดตั้งระบบโซล่าเซลล์บนหลังคาของคลังสินค้าช่วยประหยัดค่าไฟฟ้า ในคลังสินค้าจะช่วยควบคุมแมลงและฝุ่นแทนวิธีการรมยาด้วยสารเคมี (อลูมิเนียมฟอสไฟล์) โดยมีวัตถุประสงค์ให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและปราศจากสารเคมี

3.1.4 การรับคืนสินค้าเข้าและขายออก ร้านโกดังค้าข้าวได้รับประกันการซื้อข้าวให้กับลูกค้าเมื่อบริโภคไม่หมดในระยะเวลา 1 ปี สามารถนำมาเปลี่ยนสินค้าใหม่ได้ โดยนำหลักฐานการซื้อขาย (ใบเสร็จรับเงิน) และดำเนินการตามขั้นตอนที่ทางร้านได้กำหนดไว้

3.1.5 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ร้านโกดังค้าข้าวใช้วิธีการส่งข้อมูลข่าวสารต่างๆ ทางช่องทางไลน์ และ Facebook ในการขอบคุณและสอบถามความพึงพอใจของลูกค้ารวมถึงแจ้งโปรโมชั่นต่างๆ สินค้าใหม่ๆ และติดต่อลูกค้าประจำทุก 6 เดือน เป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อการอัปเดตข้อมูลต่างๆ ให้ลูกค้า จะช่วยรักษาฐานข้อมูล การอวยพรวันเกิด หรือวันสำคัญต่างๆตามที่ลูกค้าให้ข้อมูลไว้ เป็นการมอบความสำคัญและสร้างคุณค่าทางใจให้กับลูกค้า มีผลทำให้ลูกค้าประทับใจและผูกพันกับร้านโกดังค้าข้าวมากยิ่งขึ้น

3.1.6 ร้านโกดังค้าข้าวสัญจรพบกลุ่มเป้าหมาย ร้านโกดังค้าข้าวนำสินค้าไปวางขายที่ตลาดคลองถมจังหวัดบุรีรัมย์ หรือเขตพื้นที่ที่กำหนด เพื่อเป็นการทำให้ร้านโกดังค้าข้าวได้สร้างความสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างชื่อเสียงและสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด โดยทางร้านโกดังค้าข้าวได้กำหนดแผนการออกตลาด และจัดตารางขายนอกพื้นที่ทุกวัน โดยไม่มีวันหยุด

3.2 ข้อเสนอแนะในการต่อยอดธุรกิจในอนาคต

1. ขอใบรับรองระบบมาตรฐานคุณภาพ (ISO 9001:2015) เพื่อเป็นการรับประกันด้านคุณภาพสินค้า ภายในปี พ.ศ. 2563
2. การเปิดเฟรนด์ชาวยข้าวกล้องงอกสด ภายในปี พ.ศ. 2564
3. การขยายตลาดเพิ่มเป็น 10 จังหวัด โดยจะเน้นภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคกลาง ภายในปี พ.ศ. 2566
4. สร้างระบบ โลจิสติก (ขนส่ง) ภายใน ปี พ.ศ. 2567

**Model of Successful Management Pattern of
Dr.Parinya clinic**

รูปแบบความสำเร็จของการบริหารธุรกิจคลินิกความงามแพทย์ปริญญา

Dr. Apita Pornthanachai

ดร. อภิตา พรธนาชัย

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2019

Abstract

The objectives of research, "The Model of Success of Dr. Parinya's Beauty Clinic Business Management" is to study the model of success of Dr. Parinya's Beauty Clinic business management. The researcher has been collecting data by herself since 1999. It has been collected in every function in the clinic and from both personnel inside the organisation and outside as well. Then it was analysed and synthesised by qualitative methodology and examined the validity by triangulation technique.

The research shows that there are 6 findings from the model of success of Dr. Parinya's Beauty Clinic business management as follows: 1) the executive manages by working side by side with the personnels in the organisation, 2) all personnels works happily that cause good quality services, 3) physicians have privilege to diagnose the treatment, and in the discretion of the physician, 4) create the organisational culture that can work harmoniously as family with love and understanding, 5) giving the treatment to the customers only needed to solve particular problems and needs, to

not force unneeded treatment to them, 6) the inventory is managed by Just-in-time technique.

Keywords: Beauty Clinic Dr. Parinya's Clinics,

บทคัดย่อ

งานวิจัยเรื่อง รูปแบบความสำเร็จของการบริหารธุรกิจคลินิกความงามแพทย์ปริญา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา รูปแบบความสำเร็จของการบริหารธุรกิจคลินิกความงามแพทย์ปริญา ซึ่งผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลมาเป็นเวลา 20 ปี ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2542 จนถึง ปี พ.ศ. 2562 โดยใช้การเก็บข้อมูลด้วยตัวผู้วิจัยเอง ในทุกขั้นตอนการทำงาน กับทุกภาคส่วน ทั้งบุคลากรภายในองค์กร และจากบุคคลนอกองค์กร แล้วจึงนำมาวิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการเชิงคุณภาพ และตรวจสอบความเที่ยงตรงด้วยการตรวจสอบข้อมูลสามเส้า

จากผลการวิจัยพบว่ารูปแบบความสำเร็จของการบริหารธุรกิจคลินิกความงามแพทย์ปริญา มี 6 ประการ คือ 1. ผู้บริหาร บริหารงานเคียงข้างกับพนักงานในองค์กร 2. บุคลากรทำงานด้วยความสุข จึงทำให้เกิดการบริการที่มีคุณภาพ 3. แพทย์มีเอกสิทธิ์ในการวินิจฉัยการรักษาได้ ด้วยดุลยพินิจของแพทย์ 4. สร้างวัฒนธรรมองค์กรในการทำงานร่วมกันด้วยความรัก ความเข้าใจ ทำงานกันแบบครอบครัว 5. ให้การรักษาลูกค้าตรงตามปัญหา และความต้องการไม่ยืดเยื้อขยายในสิ่งที่ไม่สมควรขยายแก่ลูกค้า 6. การบริการระบบคลังสินค้าด้วยวิธี Just in time

คำสำคัญ: คลินิกความงาม, คลินิกแพทย์ปริญา

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป

ปัจจุบันธุรกิจด้านสุขภาพ และความงามได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว และมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั่วทุกมุมโลก เพราะทั้งนี้มนุษย์ทราบว่าสุขภาพที่ดีมีความสำคัญอย่างมากกับการดำรงชีวิต เพราะหากสุขภาพร่างกายไม่แข็งแรง การจะทำสิ่งใด ๆ ก็ย่อมมีอุปสรรคและที่มนุษย์ในปัจจุบันต้องดูแลสุขภาพกันมากขึ้น เพราะปัจจุบันมีสารพิษมากมายทั้งที่มาจากอากาศ อาหาร น้ำ และสารพิษตกค้างก็มีมากขึ้นเรื่อย ๆ พร้อมกับการเจริญเติบโต และความทันสมัยของโลก ดังนั้นคนในปัจจุบันจึงเกิดความตระหนักถึงโรคร้ายแรงที่เพิ่มขึ้นมากขึ้นเรื่อย ๆ จึงมีความกระตือรือร้นที่จะดูแลสุขภาพร่างกายของตนเองให้ดีขึ้น จึงทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพเติบโตขึ้น และเมื่อมีการดูแลสุขภาพ

แล้วก็จะเกิดความรักตัวเองมากขึ้น จึงนำมาสู่ความใส่ใจที่จะดูแลตัวเองทั้งองค์รวมให้มีรูปร่าง หน้าตา บุคลิกภาพที่ดีไปด้วย จึงทำให้ธุรกิจความงามในปัจจุบันได้รับความนิยมอย่างสูง ซึ่งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความงามในปัจจุบันมีมากมายหลายอย่าง จนทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกที่จะทำความงาม และดูแล เรื่องความงามของตัวเองได้อย่างสะดวก ประหยัด มากขึ้น

ธุรกิจคลินิกความงามก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่ง ที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และมีผู้ประกอบการที่เป็นทั้งคนในประเทศ และต่างประเทศ จึงทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงมาก แต่ละคลินิกก็จะนำกลยุทธ์ต่าง ๆ เข้ามาแข่งขันกัน โดยแต่ละคลินิกก็จะมีความสามารถ และมีความเป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง คลินิกความงามในปัจจุบันมีมากมายหลายแบรนด์ ทั้งที่ประกอบธุรกิจมานาน และเพิ่งเกิดขึ้น บางแบรนด์ก็มีการเปลี่ยนชื่อคลินิก ย้ายสถานที่ บางคลินิกก็ใช้ชื่อเดียวกันมาตลอด คลินิกความงามจะมี กระแสธารสนาสุขเป็นผู้ควบคุมดูแล แต่ในปัจจุบันเนื่องจากมีคลินิกเกิดขึ้นมากมาย จึงมีข้อกำหนด การประกอบการคลินิกเกิดขึ้นมากมาย แต่ก็ได้ทำให้คลินิกความงามมีจำนวนลดลงแต่อย่างใด และจากสภาวะการแข่งขันกันสูงขึ้นนี้ทำให้คลินิกแต่ละที่ต้องงัดกลยุทธ์ต่าง ๆ มาใช้ ทั้งชุดด้าน คุณภาพการรักษา ราคาค่าบริการที่ถูก คุณภาพบริการต่างๆ ให้ตอบสนองต่อความต้องการของ ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเลือกที่จะมาใช้บริการที่คลินิก

คลินิกแพทย์ปริญญานั้น ตั้งขึ้นมาตั้งแต่ พ.ศ.2529 ซึ่งเป็นช่วงที่คลินิกความงามมีน้อยมาก และในตอนนั้นบริการหลักของทางคลินิกแพทย์ปริญญาคือ การลดความอ้วน โดยการใช้ยาลด น้ำหนักเป็นตัวหลักในการรักษา รวมถึงการวางแผนโภชนาการเป็นตัวควบคุมการรักษา ซึ่งในขณะนั้น ไม่มีคลินิกใดใช้วิธีแบบนี้ จึงทำให้ลูกค้าที่มารับการรักษาเห็นผลดี ทำให้เกิดการบอกต่อในเวลา อันรวดเร็ว ทำให้คลินิกแพทย์ปริญญากลายเป็นที่รู้จักในศรีราชา จ.ชลบุรี อย่างกว้างขวาง เพราะที่นี่คือ สาขาแรกที่ทำธุรกิจ หลังจากนั้นจึงเริ่มทำการขยายสาขาเข้าที่ อ.เมือง จ.ชลบุรี และสาขานี้ก็ได้มีการ ลงเครื่องมือทำหน้าเพิ่มขึ้น โดยการทำหน้าก็จะเป็นในส่วนของการรักษา สิว ฝ้า กระ ซึ่งกระแสตอบ รับดีมาก เนื่องจากสมัยนั้นการไปหาหมอที่โรงพยาบาลจะเป็นอะไรที่ลำบากและใช้เวลา แต่พอมี คลินิกมาให้บริการ รวมทั้งการรักษาในตอนนั้นก็ถูกกว่าไปรักษาที่โรงพยาบาลมาก จึงทำให้เป็นที่นิยม ของลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่มาโดยเห็นป้ายโฆษณาหน้าคลินิกกับการที่ลูกค้าบอกต่อกัน และอีก ช่องทางที่ใช้คือวิทยุ ซึ่งในสมัยนั้นคนจะฟังวิทยุกันเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้คลินิกแพทย์ปริญญากลายเป็น ที่รู้จักของคนในจังหวัดชลบุรีเป็นอย่างมาก

หลังจากนั้นเรื่อยมาก็เริ่มทำการขยายสาขาไปจังหวัดใกล้เคียงในภาคตะวันออก และขยาย ต่อไปยังจังหวัดสำคัญ ๆ ที่เป็นเมืองหลักเมืองใหญ่ และต่อมากการขยายตัวของคลินิกแพทย์ปริญญาก็ เพิ่มขึ้น และคู่แข่งที่เป็นรูปแบบเดียวกันก็เพิ่มมากขึ้นด้วย จนกลายเป็นแข่งขันแย่งลูกค้ากัน ดังนั้นทางคลินิกแพทย์ปริญญาก็หาแนวทางแก้ปัญหาเรื่องการแข่งขัน โดยคิดขยายคลินิกไปใน ประเทศเพื่อนบ้านกลุ่ม CLMV เป้าหมายที่วางไว้ มีประเทศลาว เนื่องจากใกล้ประเทศไทย และ

ภาษาเข้าใจได้ง่าย จึงเปิดคลินิกที่สาขาเวียงจันทน์ ประเทศลาว แต่เนื่องจากที่ประเทศลาวมีจำนวนประชากรน้อยและมีคลินิกที่เป็นเจ้าใหญ่เปิดอยู่แล้ว จึงทำให้การลงทุนไม่คุ้มค่า และในระหว่างนั้นก็เปิดทำการที่ประเทศเมียนมาร์พร้อม ๆ กันไปด้วย และเห็นถึงศักยภาพของประเทศเมียนมาร์ที่มีประชากรจำนวนมาก และคลินิกความงามที่มีอยู่ก็เป็นแบบคลินิกเก่า ๆ โบราณ ไม่ทันสมัย จึงเป็นโอกาสให้ทางคลินิกแพทย์ปริญญาเปิดสาขา โดยใช้ชื่อว่า DR.PARINYA เริ่มทำการเปิดสาขาแรกในวันที่ 5 ธันวาคม พ.ศ. 2555 โดยได้รับกระแสตอบรับที่ดีมากจากคนเมียนมาร์ ดังนั้นในช่วงต่อมาจึงมีการขยายสาขาเพิ่มขึ้น จนในปัจจุบันมี 3 สาขา ที่เมืองย่างกุ้ง 2 สาขา และที่เมืองมณฑะเลย์ 1 สาขา

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

สำหรับธุรกิจคลินิกความงามในกลุ่ม AEC นี้ มีการขยายตัวสูง ทั้งจากประเทศไทยเอง และต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์ที่มีความต้องการที่จะเป็น Medical Hub เพื่อตอบรับกระแส Medical Tourism ดังนั้นจะมีทั้งนักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาลงทุนในประเทศไทยจำนวนมากขึ้น และนักลงทุนที่มาก็มีศักยภาพมาก ทั้งด้านการเงิน ความรู้ และเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้ผู้ประกอบการคลินิกไทยเองจะหยุดพัฒนาตัวเองไม่ได้ และนักลงทุนไทยเองก็เห็นโอกาสในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน AEC ก็เริ่มทำการขยายตลาดไปแล้ว และเป็นที่รู้กันจากการสำรวจว่าอาเซียนเป็นตลาดใหญ่ที่มีการเติบโตของธุรกิจความงามอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยเติบโตปีละ 15-20% มูลค่าตลาดของอาเซียนมากถึง 500,000 ล้านบาท ในด้านตลาดคลินิกความงามนั้น จะค่อนข้างแข่งขันกันสูงมาก เพราะเป็นคลินิกประเภทไม่ได้ทำศัลยกรรม ไม่ต้องพึ่งพาแพทย์เฉพาะทางมากเกินไป ซึ่งขยายการลงทุนได้ยาก แต่คลินิกที่ไม่ได้มีศัลยกรรมนั้นจะทำทริทเม้นต์และใช้เครื่องมือเป็นส่วนใหญ่ จึงเป็นกลุ่มที่สามารถขยายสาขาได้เร็วกว่า เพราะพึ่งพาแพทย์ที่มีทักษะสูง ๆ น้อยกว่า

ปัจจุบันประเทศไทยได้เดินทางเข้าสู่ศูนย์กลางสุขภาพ โดยวัตถุประสงค์จะผลักดันให้ได้ในระยะเวลา 10 ปี โดยตั้งเป้าให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของโลก และการที่คนไทยหันมาใส่ใจกับความสวยความงามมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่ม Millennials อายุ 23-39 ปี ที่มีการเข้ามาใช้บริการคลินิกกลุ่มความงามเพิ่มมากขึ้น จากเมื่อ 3-5 ปีก่อน กลุ่มนี้อยู่ในระดับ 20% จากลูกค้าทั้งหมดของตลาด แต่ปัจจุบันเพิ่มขึ้นเป็นที่ 45-50% ของลูกค้าทั้งหมดของตลาด โดยธุรกิจความงามในประเทศไทยเองก็มีอัตราการเจริญเติบโตสูงขึ้นทุกปี มูลค่าการตลาดก็เพิ่มขึ้นทุกปี โดยข้อมูลจากศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจ และธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ระบุว่า ธุรกิจด้านสุขภาพ และความงามเป็นธุรกิจดาวรุ่งยอดนิยมต่อเนื่องกันมา 6 ปี มูลค่าตลาดความงามในประเทศไทยมากถึง 250,000 ล้านบาท มีผู้ประกอบการรายเก่า รายใหม่ ทั่วประเทศกว่า 1,800 ราย (อ้างอิง taokaemai.com)

ในส่วนของคลินิกความงาม และคลินิกศัลยกรรมความงามจะเติบโตได้ในระดับ 20% (อ้างอิง marketeeronline)

ตลาดคลินิกความงามมีการเปลี่ยนแปลงกลุ่มเป้าหมายไปจากอดีต โดยจากเดิมผู้ที่จะมาใช้บริการคลินิกความงามจะมีอายุ 35 ปีขึ้นไป แต่ปัจจุบันมีทั้งกลุ่ม Baby Boomer, Gen X, Gen Y, Gen Z และกลุ่ม Millennials ตลาดที่สำคัญของกลุ่มคลินิกความงามอีกตลาดที่น่าสนใจคือ ตลาดทางคนกลุ่ม Baby Boomer ซึ่งจะมีมากขึ้นในประเทศไทย และเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อที่ต้องการดูแลตัวเอง

1.3 ความสนใจของผู้ศึกษา

ความสนใจของผู้วิจัยที่ต้องการศึกษาวิจัย คือ ผู้วิจัยได้เข้ามาบริหารกิจการคลินิกความงามแพทยปริญา ตั้งแต่ปี พ.ศ.2542 และได้มีการพัฒนา ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง รูปแบบการบริหารจัดการคลินิกแพทยปริญาให้ทันต่อยุคสมัย และเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ตลอดเวลา ในการดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ.2542 จนกระทั่งถึงปี พ.ศ.2562 มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ที่ชัดเจนที่สุดคือการทำการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ลูกค้าสมัยเมื่อ พ.ศ.2542 ยังรับข่าวสารต่าง ๆ ได้น้อยกว่ายุคสมัยในปัจจุบัน การหาเทคโนโลยี เครื่องมือ ตลอดจนสินค้าต่าง ๆ ก็ต้องทันสมัย ทันต่อความต้องการของคนในยุคปัจจุบันที่รับรู้ข่าวสารได้รวดเร็วขึ้น

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค และแนวโน้มในการรับมือกับผู้บริโภคในอนาคต เพื่อให้คลินิกความงามแพทยปริญาที่มีอยู่อย่างยาวนานกว่า 30 ปี จะยังคงอยู่ต่อไปได้อย่างมั่นคง และเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ

1.4 วิธีการศึกษา

เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยผู้วิจัยได้ศึกษาเก็บข้อมูลจากประสบการณ์ที่เป็นผู้บริหารจัดการคลินิกความงามแพทยปริญมาเป็นเวลา 20 ปี จึงได้มีการรวบรวมปัญหา อุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งวิธีการจัดการกับปัญหา และอุปสรรคต่าง ๆ เหล่านั้น ปัญหาที่เกิดขึ้นรวบรวมได้จากทีมแพทย์ พนักงานผู้ปฏิบัติการ และพนักงานสำนักงานที่เป็นผู้สนับสนุนการทำงานให้กับคลินิกฯ รวมถึงการใช้วิธีการสังเกตการทำงานจากผู้ปฏิบัติงานทุกส่วน และนำองค์ความรู้ที่ได้มาทำสังเคราะห์ข้อมูลใหม่ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดการองค์ความรู้

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 แร้งบันดาลใจ

การทำธุรกิจคลินิกความงาม แพทย์ปริญญาของผู้วิจัษณ์นั้น เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 โดยมีผู้บริหารก่อตั้งเป็นผู้แนะนำ สอนการทำงาน และธุรกิจความงามเป็นธุรกิจที่ผู้วิจัษณ์มีความชอบโดยส่วนตัวอยู่แล้ว ในการเข้ามาบริหารงานช่วงแรก ทั้งก็เริ่มลองผลิตภัณฑ์ เครื่องมือต่าง ๆ ด้วยตัวเอง และพบว่ามีประสิทธิภาพในการดูแลรักษา ผลการรักษาที่ได้ก็เห็นชัดเจน มีความเปลี่ยนแปลงหลังการทำอย่างเห็นได้ และเมื่อมีความมั่นใจในสินค้าและบริการแล้ว การทำงานก็ยิ่งสนุกมากขึ้น เพราะกล้าที่จะแนะนำขายให้กับลูกค้า และเมื่อลูกค้าได้ทำตามที่คุณวิจัษณ์แนะนำก็เกิดความพึงพอใจในผลการรักษาเช่นเดียวกัน จึงทำให้มีการบอกต่อกัน นั้นยังทำให้ผู้วิจัษณ์รู้สึกสนุก และอยากหาผลิตภัณฑ์ สินค้า และบริการใหม่ๆเข้ามาใช้รักษาในคลินิกฯ อย่างต่อเนื่อง โดยผู้วิจัษณ์ได้ใช้ตัวเองเป็นคนทดลองผลิตภัณฑ์ เครื่องมือต่างๆ ทั้งหมดก่อนจะนำมาใช้ และขายในคลินิกแพทย์ปริญญา

ดังนั้นลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการจะทราบ และรู้แนวทางการรักษาของทางคลินิกฯก่อน ว่าจะมีความรู้สึกเป็นแบบใด มีอาการข้างเคียงใด ๆ รวมถึงระยะเวลาในการรักษา และผลการรักษาที่ลูกค้าจะได้รับ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการเลือกบริการรักษาว่าจะรักษาแบบที่ทางคลินิกฯ ได้เสนอให้ใหม่ จะทนต่อความเจ็บปวด หรืออาการข้างเคียงได้ไหม จึงทำให้การรักษาชัดเจน ลูกค้าก็มีความสบายใจมากขึ้น และผู้วิจัษณ์ก็ใช้แนวทางในการบริหารจัดการแบบนี้มาตลอด ทำให้ลูกค้าเกิดการยอมรับ มีความไว้วางใจ และบอกต่อ คลินิกแพทย์ปริญญาจึงอยู่ได้อย่างมั่นคง แม้ไม่ได้ใช้การโฆษณาแบบเต็มรูปแบบเหมือนคลินิกอื่น ลูกค้าส่วนใหญ่ของคลินิกจะเป็นแบบแนะนำกันมา ทำให้คลินิกแพทย์ปริญญายังคงอยู่ได้มานานกว่า 30 ปี จนถึงปัจจุบัน

2.2 บริบทของเรื่องที่ทำ สถานการณ์การเริ่มต้น

ในช่วงแรกของการเข้ามาบริหารจัดการคลินิกแพทย์ปริญญา ปัญหาหลักในขณะนั้นคือ การควบคุมจากสาธารณสุขจังหวัด เพราะคลินิกความงามเพิ่งเริ่มมี และเติบโต ดังนั้นกฎหมายต่าง ๆ ที่มีในขณะนั้น ไม่สอดคล้องกับการเติบโตทำให้ผู้ประกอบการคลินิกกับสาธารณสุขจังหวัดมีปัญหาเป็นเรื่องที่เป็นปัญหามากคือ สินค้าใด ผลิตภัณฑ์ใด และการโฆษณาแบบใด จึงจะถูกต้อง ตามกฎหมายบ้าง คำโฆษณาใดใช้ได้ และคำโฆษณาใดที่ถือว่าโอ้อวดเกินไป เมื่อใช้ไปจะเสียค่าปรับ ในช่วงเริ่มต้นของการบริหารของผู้วิจัษณ์นั้น ปัญหาที่ทำให้ผู้วิจัษณ์ทำงานยาก คือเรื่องระเบียบข้อบังคับของกระทรวงสาธารณสุข

ปัญหานี้เป็นปัญหาหลักอยู่ประมาณ 1 ปี ธุรกิจคลินิกความงามก็เติบโตแบบก้าวกระโดดจนทางกระทรวงสาธารณสุขได้กำหนดรูปแบบข้อบังคับชัดเจนขึ้น จึงทำให้การบริหารงานง่ายขึ้น และ

ชัดเจนขึ้น เมื่อปัญหานี้จบไป การขยายตัวของสาขาทำได้สะดวก และรวดเร็วขึ้น ทำให้จากนั้นคลินิกแพทย์ปริญญาก็เริ่มขยายตัวไปตามจังหวัดหลัก ๆ ตามภาคต่าง ๆ ดังนี้

ภาคเหนือ มีที่จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดเชียงราย

ภาคกลางตอนบน มีที่จังหวัดนครสวรรค์ และจังหวัดพิษณุโลก

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีที่จังหวัดขอนแก่น

ภาคใต้ มีที่จังหวัดสงขลา

ภาคตะวันออก มีที่จังหวัดชลบุรี, จังหวัดฉะเชิงเทรา และจังหวัดระยอง

โดยศูนย์กลางของสำนักงานอยู่ที่จังหวัดชลบุรี โดยในจังหวัดชลบุรีก็มีสาขาส่งถึง 3 สาขา โดยการบริหาร ณ ตอนนั้น ใช้วิธีการเดินทางไปดูแลตรวจสอบด้วยตัวผู้วิจักษณ์เอง โดย 1 เดือนจะเดินทางไปดูแลแต่ละสาขา 1 ครั้ง โดยอยู่แต่ละสาขา ประมาณ 2 วัน เพื่อทำการตรวจสอบบัญชีประชุมทีมงาน แก้ปัญหาการทำงานต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมทั้งประชุมการทำโปรโมชันต่าง ๆ เนื่องจากในสมัยปี พ.ศ.2542 นั้น ระบบอินเทอร์เน็ตยังไม่แพร่หลาย จึงยังคงไว้วิธีการไปดูแลด้วยตัวผู้วิจักษณ์เอง เป็นระยะเวลากว่า 10 ปี ที่ผู้วิจักษณ์ใช้แนวทางการทำงานแบบนี้ จนเมื่อระบบอินเทอร์เน็ตเติบโตขึ้น และเมื่อสาขาเริ่มอยู่ตัวแล้ว ก็เริ่มมีการนำระบบต่าง ๆ เข้ามาใช้งาน ทำให้การทำงานง่ายขึ้น การส่งข้อมูลรายงานต่าง ๆ สะดวกขึ้น และประกอบกับในช่วงปี พ.ศ. 2555 ผู้วิจักษณ์ได้ขยายธุรกิจคลินิกความงามไปสู่ตลาด AEC จึงทำให้ผู้วิจักษณ์ลดการเดินทางไปสาขาลง และไปเน้นบุกตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น ในช่วงปี พ.ศ. 2555 ตลาดคลินิกความงามในประเทศไทยก็มีการแข่งขันกันสูงมาก คลินิกความงามเติบโตจนเกินความต้องการ จึงทำให้ผู้วิจักษณ์ต้องลดสาขาที่ไม่ทำกำไรลง เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการ และลดต้นทุนค่าใช้จ่ายลง และไปพัฒนาสาขาที่มีความสามารถทำรายได้ได้ จึงทำให้เสถียรภาพทางการเงินไม่มีปัญหา และเกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการมากขึ้น จากประสบการณ์ที่เรียนรู้ ทั้งปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น จึงทำให้ผู้วิจักษณ์แตกฉานในงานการบริหารคลินิกความงาม เข้าใจถึงปัญหาต่าง ๆ ที่จะเกิดล่วงหน้าได้ จึงทำให้สาขาในต่างประเทศบริหารงานง่ายขึ้น และโดยเฉพาะกับตลาดประเทศเมียนมาร์ที่ยังไม่มีรูปแบบคลินิกความงามแบบนี้เลย เนื่องจากคลินิกแพทย์ปริญญา เป็นคลินิกแรกของประเทศไทยที่เข้าไปเปิดทำธุรกิจ โดยใช้ชื่อว่า คลินิก Dr. Parinya จึงทำให้ลูกค้าที่เมียนมาร์เกิดความสนใจ และอยากทดลองใช้บริการ และเมื่อได้เข้ามาใช้บริการแล้วก็ทำให้เกิดความชอบ และถูกใจกับผลการรักษาที่ได้ ที่เห็นผลเร็วชัดเจน ปลอดภัย จึงทำให้ลูกค้าเพิ่มขึ้นตลอด และทำให้คลินิก Dr. Parinya ในประเทศเมียนมาร์ได้รับการยอมรับว่าเป็นคลินิกไทยที่มีมาตรฐานการรักษา และการบริการที่ดี จนถึงปัจจุบัน

2.3 กิจกรรมหรือขั้นตอนที่ดำเนินการแต่ละขั้นตอน หรือแต่ละเรื่อง

การดำเนินการคลินิกความงามต้องมีการดำเนินงานโดยวิธีการตามขั้นตอน ดังนี้

2.3.1 จัดหาสถานที่ที่จะเปิดบริการคลินิกความงาม โดยเลือกแหล่งชุมชนเป็นหลัก และสถานที่ทำการต้องมีที่จอดรถในการบริการลูกค้า หรืออยู่ในแหล่งที่มีรถสาธารณะวิ่งผ่าน ก็จะมีดีมากขึ้น โดยยึดหลักให้ลูกค้ามาได้สะดวก ไม่ว่าจะเป็นในช่วงเวลาใด เพราะลูกค้าในปัจจุบันไม่สามารถเข้ามาได้ตามเวลานัด จึงต้องให้ความสะดวกต่อลูกค้าได้ตลอดเวลา

2.3.2 การดำเนินงานตามกฎหมายในการขออนุญาตเปิดคลินิกกับสาธารณสุขจังหวัด โดยทำการขออนุญาตไปพร้อม ๆ กับการตกแต่งคลินิก และเมื่อตกแต่งคลินิกเสร็จแล้ว ก็ให้เจ้าหน้าที่สาธารณสุขจังหวัดเข้ามาตรวจสอบว่าคลินิกได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของกฎหมายหรือไม่ หากผ่านข้อกำหนดทุกอย่าง ก็จะได้ใบประกอบกิจการสถานพยาบาลขนาดเล็ก ออกมาเพื่อใช้เปิดคลินิกได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายทุกประการ

2.3.3 การคัดเลือกรับสมัครแพทย์ และพนักงานก็จะทำไปพร้อม ๆ กับการตกแต่งคลินิก โดยให้แพทย์ และพนักงานไปอบรมกับสาขาที่ทำการเปิดอยู่แล้ว ให้ได้ลงทำกับลูกค้าจริง ได้ฝึกอบรมกับเหตุการณ์จริง ก่อนจะลงทำงานจริงที่คลินิกเปิดใหม่

2.3.4 การทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ก่อนการเปิดคลินิก เพื่อให้ลูกค้า หรือคนในชุมชนรู้ว่าจะมีคลินิกความงามแพทย์ปริญญาเปิดให้บริการ ให้บริการด้านใดบ้าง และในวันเปิดจะมีโปรโมชั่นพิเศษใด ๆ ให้กับลูกค้า

2.3.5 ก่อนวันเปิดจริง ประมาณ 1 สัปดาห์จะทำการ Soft Opening ให้กับลูกค้าเข้ามาทดลองทำฟรี เพื่อวัดผลความพึงพอใจของลูกค้า และเป็นการทดสอบระบบการทำงาน ความพร้อมเพียงของเครื่องมือ และอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อหากมีอะไรที่สะดุดหรือต้องแก้ไขปรับปรุง ก็จะมีการจัดการให้สมบูรณ์ขึ้นเพื่อในวันเปิดตัวจริง จะได้ไม่เกิดปัญหาที่ไม่ควรเกิด

2.4 การบริหารจัดการภายในองค์กรแบ่งเป็นเรื่อง ๆ ดังต่อไปนี้

1. การบริหารจัดการสาขาในประเทศ เนื่องจากคลินิกแพทย์ปริญญาได้เปิดสาขาทำการในประเทศ ในปัจจุบันมี 3 สาขา คือ สาขาพระยาสำจา จ.ชลบุรี, สาขาศรีราชา จ.ชลบุรี และสาขาข้างเผือก จ.เชียงใหม่ ซึ่งการบริหารในประเทศไทยทั้ง 3 สาขา ก็มีความแตกต่างกัน โดยสาขาในจังหวัดชลบุรีนั้นใกล้เคียงกัน ลักษณะของลูกค้าก็จะมีเหมือนกันบ้าง ในด้านความต้องการผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ แต่ในแง่ของกลุ่มลูกค้าก็จะแตกต่างกันพอสมควร การทำการตลาด และการขายของสาขาพระยาสำจา และสาขาศรีราชา

สาขาข้างเผือก จ.เชียงใหม่ เป็นสาขาพิเศษที่ทำการร่วมหุ้นกับแพทย์ประจำสาขา โดยให้แพทย์เป็นผู้บริหารจัดการ และนำส่งผลตอบแทนกลับคืนสู่บริษัทฯ ทุกสิ้นเดือน โดยการบริหาร

ทั้งหมดแพทย์เป็นผู้จัดการ โดยมีการสั่งซื้อสินค้าจากคลินิกสำนักงานใหญ่ เสมือนเป็นลูกค้าคนหนึ่ง และเมื่อถึงสิ้นเดือนจะมีการทำบัญชี มีกำไรเท่าไรก็แบ่งครึ่งกันระหว่างแพทย์ประจำคลินิกกับบริษัท ดร.ปริญญา กรูป

2. การบริหารจัดการสาขาในต่างประเทศ สาขาในต่างประเทศนั้นที่เปิด คือ ประเทศเมียนมาร์ การบริหารจัดการก็เป็นบริษัท ดูแลเองทั้งหมด รับผิดชอบเองทั้งหมด ดังนั้นจึงทำงานตามระบบที่เหมือนกับทางประเทศไทย คือ เริ่มตั้งแต่รับสมัครทีมแพทย์, ผู้จัดการสาขา, พนักงานขาย และพนักงานทริทเม้นท์ ช่องทางการรับสมัครทั้ง 4 ตำแหน่ง ใช้แบบเดียวกันทั้งหมดคือ

- ช่องทางผ่านเว็บไซต์ที่รับสมัครงาน ซึ่งทางบริษัทได้ซื้อกับบริษัทฯ ออนไลน์ในประเทศเมียนมาร์ เป็นเว็บไซต์ที่ใช้รับสมัครพนักงานอย่างเดียว
- รับสมัครผ่านทางหน้าคลินิก
- รับสมัครโดยใช้วิธีให้แพทย์ พนักงาน แนะนำเพื่อนมาสมัคร

สำหรับแพทย์เมื่อรับสมัครได้แล้วก็นัดทำสัญญา สัญญาของแพทย์เมียนมาร์จะเป็นแบบ 2 ปี ถ้าหากครบ 2 ปี ทั้ง 2 ฝ่ายตกลงทำต่อ ก็ทำสัญญาต่ออีก ถ้าไม่มีเจตนาจะทำงานร่วมกันก็ยกเลิกสัญญา โดยจะมีการต่อสัญญาก่อนหมดสัญญา 2 เดือนล่วงหน้า เพื่อทำการหาแพทย์ใหม่ และฝึกอบรมแพทย์ใหม่ก่อนลงสาขา หลังจากแพทย์ทำสัญญาแล้ว ก็ส่งแพทย์เมียนมาร์ที่ได้มาทำการฝึกอบรมที่ประเทศไทยเป็นเวลา 7-10 วัน ขึ้นอยู่กับความสามารถ และการเรียนรู้ของแพทย์ แต่โดยส่วนใหญ่จะอยู่ที่ประมาณ 7 วัน โดยความรู้ที่จะฝึกอบรมความรู้ให้แพทย์เมียนมาร์ เช่น หัตถการ หลัการใช้ตัวยา การทำเคส และข้อควรระวังต่าง ๆ

เมื่อแพทย์อบรมเสร็จก็ให้กลับประเทศ และลงสาขาเพื่อทำงานได้เลย และในระหว่างที่ทำงาน หากเกิดปัญหาขึ้นก็จะทำการแก้ปัญหาพร้อมกันกับทีมแพทย์ทางไทย โดยส่งรูปอาการ และวิธีการรักษาเบื้องต้นมาให้แพทย์ทางไทยช่วยกันวิเคราะห์หาสาเหตุ และช่วยแนะนำวิธีการแก้ไขการรักษา สำหรับทางเมียนมาร์เอง ก็ได้จัดทำ กลุ่มไลน์ของแพทย์เมียนมาร์ไว้ เพื่อเป็นช่องทางการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข่าวสารข้อมูล และปัญหาต่าง ๆ ร่วมกัน และเป็นช่องทางที่ทางผู้บริหารจะส่งข้อมูล รายละเอียดต่าง ๆ ของการรักษา เทคนิคการรักษาใหม่ ๆ ให้แพทย์ได้รับรู้ไปพร้อม ๆ กัน

และในส่วนของความรู้ทางการแพทย์ใหม่ ๆ ก็จะมีการให้แพทย์ได้เรียนรู้เพิ่มเติมเสมอ โดยวิธีเพิ่มเติมความรู้ของแพทย์ คือ ส่งแพทย์มาเรียนรู้กับแพทย์ที่ประเทศไทย หรือมีการนำอุปกรณ์เครื่องมือใหม่ ๆ ไปสอนที่เมียนมาร์ โดยให้แพทย์ทุก ๆ ท่านมาร่วมกัน จัดกิจกรรมการเรียนการสอนกันเป็นทีม โดยมีผู้เชี่ยวชาญจากทางประเทศไทยไปจัดกิจกรรมนี้ให้

ผู้จัดการสาขา, พนักงานขาย และพนักงานทริทเม้นท์ เมื่อได้ทำการสัมภาษณ์ และลงปฏิบัติการที่สาขา 5 วัน จนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็จะเข้าสู่กระบวนการทำสัญญาว่าจ้างงานเป็นเวลา 2

ปี และเข้าสู่ระบบการฝึกอบรมเป็นเวลา 14 วัน เมื่อผ่านการฝึกอบรมแล้ว ก็จะลงสาขปฏิบัติงานทันที โดยหน้าทำงานสำหรับตำแหน่งผู้จัดการ ก็จะมีฝ่ายบุคคล และฝ่ายที่เกี่ยวข้องเป็นผู้แนะนำการทำงานและสอนงานให้ ส่วนตำแหน่งพนักงานขายก็จะมีผู้จัดการฝ่ายขาย และผู้จัดการสาขาเป็นผู้แนะนำการทำงาน และสอนงานให้ และตำแหน่งทริทเม้นท์ก็จะมีหัวหน้าทริทเม้นท์ที่อยู่ในระดับซิลเวอร์เป็นผู้แนะนำการทำงานให้

สำหรับงานของสำนักงานทุกแผนกจะมีเป้าหมายเดียวกัน คือ ช่วยสนับสนุนให้การทำงานของคลินิกเป็นไปอย่างรวดเร็ว รวดรื่น และช่วยให้พนักงานสาขาสามารถสร้างยอดขายได้อย่างเต็มที่

2.5 การบริหารจัดการบุคลากร ซึ่งแบ่งเป็น

1. แพทย์ แพทย์จะเป็นบุคลากรที่มีความสำคัญที่สุดในการทำคลินิก โดยจะมีวิธีการรับแพทย์มาร่วมงาน โดยใช้ช่องทางการรับสมัครจาก

- ลงรับสมัครในเว็บไซต์ของแพทย์โดยตรง
- จากการให้เพื่อนแพทย์แนะนำมา
- รับสมัครผ่านหน้าคลินิก
- ลงรับสมัครผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ซึ่ง เป็นหนังสือพิมพ์ หรือหนังสือรับสมัครงานของแพทย์

เมื่อได้แพทย์แล้วก็ทำสัญญาทำงาน โดยใช้รูปแบบเป็นสัญญาต่างตอบแทน แพทย์จะไม่ใช้พนักงาน แต่เป็นผู้ร่วมหุ้นกับทางคลินิก จากนั้นก็ทำการฝึกอบรมแพทย์ ตามแนวทางรักษาของคลินิก ความงาม โดยรายละเอียดในการฝึกอบรมแพทย์ก็มีเรื่องของ

- หัตถการต่าง ๆ ที่แพทย์ต้องเป็นผู้กระทำการเอง
- ตัวยาที่ใช้รักษาลูกค้า ทั้งยาฉีด ยาทาน ยาทา รวมทั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในคลินิก
- ทริทเม้นท์ต่าง ๆ ที่มีใช้ในคลินิก โดยในส่วนทริทเม้นท์นี้ แพทย์จะทราบถึงขั้นตอนการทำ

ตัวยา ตัวครีมที่ใช้ทำ และหลักการทำงานที่ได้ผล และประสิทธิภาพของคุณสมบัติของแต่ละเครื่องมือที่ใช้ทำให้กับลูกค้า

ระยะเวลาในการฝึกอบรมแพทย์ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ และความสามารถของแพทย์แต่ละท่าน ส่วนใหญ่จะอยู่ประมาณ 7-10 วัน และจากนั้นหากมีผลิตภัณฑ์ใดใหม่ ๆ เข้ามา ก็จะทำให้ทางบริษัท ตัวแทนที่ขายผลิตภัณฑ์เข้ามาทำการฝึกอบรมให้แพทย์เฉพาะเรื่องไป

เมื่อแพทย์ได้รับการฝึกอบรมเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แพทย์ก็จะลงสาขา เพื่อทำการตรวจรักษาลูกค้าได้เลย และในช่วงระยะเวลาสัญญาที่ทำงานร่วมกัน แพทย์ประจำจะไม่สามารถไปทำการรักษาที่อื่นได้ ในคลินิกที่เป็นธุรกิจประเภทเดียวกัน

2. ผู้จัดการสาขา เริ่มจากการรับสมัครผู้จัดการสาขาก็จะมีช่องทางการรับสมัครดังนี้

- สมัครทางออนไลน์ที่คลินิกเป็นสมาชิก

- ประกาศรับสมัครหน้าคลินิก
- จากการแนะนำของคนในองค์กร

เมื่อทำการสัมภาษณ์และเริ่มเรียนรู้งาน ก็จะใช้เวลาในการเข้ามาทำความรู้จักกับคลินิก โดยผู้จัดการต้องอยู่ที่คลินิกเป็นเวลา 5 วัน เพื่อได้เรียนรู้นิสัย และองค์รวมของการทำงานของคลินิก โดยผู้จัดการสาขาต้องติดต่อกับแพทย์ และพนักงานทุกตำแหน่ง ดังนั้น การประเมินของผู้จัดการสาขาก็ต้องถูกประเมินงานจากทุกตำแหน่งในคลินิกเช่นกัน หากเมื่อครบ 5 วันแล้ว ก็จะมีการสอบถามตัวผู้จัดการที่จะมาทำงาน แพทย์ และพนักงานในคลินิกว่า สามารถทำงานร่วมกันได้หรือไม่ หากทั้ง 2 ฝ่าย สามารถทำงานร่วมกันได้ หรือต้องการเปิดโอกาสให้ลองทำงาน ก็จะตกลงทำสัญญาว่าจ้างทำงานกัน

3. พนักงานฝ่ายขาย พนักงานตำแหน่งนี้ ก็จะใช้วิธีการรับสมัครโดยใช้ช่องทางดังนี้

- สมัครทางออนไลน์ที่คลินิกเป็นสมาชิก
- ประกาศรับสมัครหน้าคลินิก
- จากการแนะนำของคนในองค์กร

เมื่อมีการสัมภาษณ์ และตกลงเงื่อนไขการทำงานเรียบร้อยแล้ว ก็ทำสัญญาทดลองงาน 4 เดือนเพื่อดูว่าพนักงานชอบงานนี้ และสามารถอยู่กับองค์กรคลินิกได้หรือไม่ และทางคลินิกก็จะดูว่าพนักงานคนนี้เหมาะกับงานหรือไม่อย่างไร เป็นระยะเวลา 5 วัน หากเมื่อผ่านไป 5 วันแล้ว ก็จะมีการเจรจาตกลงกันว่าทำงานได้หรือไม่ ชอบงานในลักษณะของคลินิกความงามหรือไม่ หากพนักงานพร้อมที่จะทำงาน กับทางคลินิก และผู้จัดการสาขาเห็นว่าพนักงานมีอุปนิสัยดี ขยัน มีความอดทน มีลักษณะเหมาะที่จะทำงานได้ ก็จะมีการตกลง ทำสัญญาจ้างงาน และเข้าสู่กระบวนการฝึกอบรมอย่างเต็มรูปแบบ โดยการฝึกอบรมพนักงานฝ่ายขายจะใช้ระยะเวลา 14 วัน ในการเรียนรู้ข้อมูลต่าง ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ทุกอย่างที่มีใช้ในคลินิก
2. ราคาของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดในคลินิก
3. ความรู้เบื้องต้นทางการแพทย์ของระบบการรักษา
4. การทดลองทำทรีทเม้นต์ของทางคลินิก เพื่อให้รับรู้ถึงความรู้สึก และผลลัพธ์ของทรีทเม้นต์นั้น ๆ เพื่อที่จะสามารถอธิบายคุณลักษณะให้กับลูกค้าเข้าใจได้

เมื่อผ่านการฝึกอบรมแล้วก็ส่งลงสาขา โดยเมื่อลงสาขาแล้วก็จะมีการมีรุ่นพี่ระดับสูงกว่าช่วยเป็นผู้แนะนำการทำงานให้ และทางผู้จัดการสาขา ก็จะมีการแบ่งรายชื่อลูกค้าให้พนักงานขายคนใหม่ได้รับผิดชอบ โดยจะมีผู้จัดการ และพนักงานขายที่ดูแลลูกค้าก่อนหน้านี้ ทำการอธิบายลักษณะนิสัย ความต้องการ ความชอบ ไม่ชอบ ที่เป็นข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าให้กับทางพนักงานขายคนใหม่ได้รับรู้ และสามารถต่อยอดการขาย และดูแลบริการได้โดยไม่ทำให้ลูกค้ารู้สึกไม่คุ้นชิน

สำหรับพนักงานขายนั้น ทุก ๆ ปี ก็จะมีเพิ่มเติมความรู้ใหม่ ๆ และเทคนิคใหม่ ๆ โดยอาจทำการประชุมเป็นทีมใหญ่ หรือบางทีก็ใช้การประชุมทีมที่สาขา เพื่อพูดคุยและแลกเปลี่ยนปัญหาอุปสรรคที่พบเจอ และหาแนวทางการแก้ปัญหาาร่วมกัน

4. **พนักงานทริทเมนต์** เริ่มจากการรับสมัคร โดยใช้ช่องทางที่เหมือนกันกับพนักงานขาย และเงื่อนไขก่อนจะทำสัญญาว่าจ้างก็คือ ให้ลงทำงานที่สาขา 5 วัน เพื่อทดสอบฝีมือเบื้องต้นว่าพนักงานมีความสามารถในการทำเครื่องมือ เรียนรู้เครื่องมือได้หรือไม่ และได้ลองอยู่กับเพื่อนร่วมงานว่าจะเข้ากับวัฒนธรรมองค์กร และผู้ร่วมงานได้หรือไม่ หากพนักงานผ่านเงื่อนไขตามที่กำหนด และที่สำคัญคือ พนักงานทริทเมนต์ต้องมีความชอบในการดูแลผู้อื่น มีความอดทน เพราะอาจต้องมีการใช้งานเครื่องมือเป็นเวลายาวนานต่อเนื่องหลายชั่วโมง หากผ่าน และชอบงานเหล่านี้ก็จะทำสัญญาจ้างงาน และอบรมกันต่อไป ช่วงเวลาในการฝึกอบรมก็จะใช้เวลาประมาณ 14 วัน โดยผู้อบรมก็เป็นพนักงานระดับซิลเวอร์ของคลินิกแพथย์ปริญา

พนักงานของคลินิก แบ่งเป็น 3 ระดับ ได้แก่

1. ระดับ Basic เป็นพนักงานใหม่ที่ผ่านการทดลองแล้วทำงานประมาณ 1 ปีขึ้นไป จากนั้นจะทำการสอบขึ้นระดับ เพื่อขึ้นตำแหน่งงานให้อยู่ในระดับสูงต่อไป

2. ระดับ Silver เป็นพนักงานที่ทำงานครบ 1 ปีแล้ว มีความสามารถที่จะทำได้ทุกทริทเมนต์ ก็จะมีการสอบปรับระดับให้สูงขึ้นไปอีก

3. ระดับ Gold เป็นพนักงานระดับขั้นสูงสุด ที่จะสามารถสอบเป็นผู้ช่วยแพทย์ได้ มีความเข้าใจในทุกทริทเมนต์ และทุกการรักษาของแพทย์ โดยในส่วนของผู้ที่จะเป็นผู้ช่วยแพทย์ จะต้องได้รับการยอมรับจากแพทย์ก่อน หากพนักงานสอบระดับได้เป็นระดับ Gold แล้ว แต่แพทย์ให้ความเห็นว่ายังไม่สามารถทำงานเข้าทีมกับแพทย์ได้ พนักงานระดับ Gold คนนั้นก็ต้องฝึก และปฏิบัติให้ได้จนกว่าแพทย์จะยอมรับ จึงจะสามารถขึ้นเป็นตำแหน่งผู้ช่วยแพทย์ได้

2.6 การบริหารจัดการด้านเวชภัณฑ์ คลังสินค้า

การจัดการด้านคลังสินค้า จะมีสำนักงานใหญ่ที่ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางในการส่ง และเก็บสินค้าไว้ สินค้าที่สั่งซื้อ และเก็บเพื่อกระจายจะมีจำนวนเพียงพอในปริมาณ 2 เดือน ส่วนสินค้าใดที่ในตลาดมีผู้จัดจำหน่ายมาก ๆ เป็นสินค้าที่มีขายทั่วไป ก็จะใช้วิธีแบบไม่สต็อกสินค้าไว้ แต่เป็นแบบซื้อ และจัดส่งเลย แต่จะซื้อในปริมาณมาก ๆ เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง การบริหารจัดการเวชภัณฑ์ และคลังสินค้าแบ่งเป็นการบริหาร 2 แบบ 2 วิธี คือ

1. การจัดการในประเทศไทย ในส่วนการสต็อกสินค้า จะมีเฉพาะสินค้าบางประเภทที่เป็นสินค้าเฉพาะเจาะจง ต้องสั่งล่วงหน้าหลายวันถึงจะได้ของ เพื่อแก้ปัญหาสินค้าไม่พอใช้ โดยหลักการก็คือ

- ฝ่ายจัดซื้อจะหาผู้แทนจำหน่ายสินค้าที่ประมาณ 3-4 ราย เพื่อทำการเทียบราคา และเงื่อนไขของการชำระเงิน เมื่อเลือกได้แล้ว ก็ทำการติดต่อสั่งซื้อ โดยเปิดใบสั่งซื้อ เมื่อมีการส่งมอบสินค้าก็ส่งบิลมาเก็บเงินตามรอบการจ่ายเงินของบริษัทฯ

- สินค้าที่มีในคลังก็จะถูกส่งไปตามสาขาต่าง ๆ ทั้งใน และต่างประเทศตามที่สาขาเบิกมา โดยการเบิกจ่ายในแต่ละเดือนจะต้องไม่เกินยอดขายที่ทำได้ เพื่อให้ไม่เกิดการนำสินค้าไปเก็บไว้ในคลังสาขาจำนวนมากเกินไป ในกรณีที่สินค้าในคลังสาขาอยู่นานเกินไป ทางสาขาต้องหาวิธีการในการแก้ปัญหา นั้น โดยปรึกษากับทางคลังสินค้าใหญ่ว่าจะหาวิธีการใด และเงื่อนไขใด จึงจะเหมาะสม และได้ผลประโยชน์กับทางบริษัทฯ มาก

การบริหารคลังสินค้าในต่างประเทศ ก็จะมีลักษณะรูปแบบที่แตกต่างจากประเทศไทยบ้างในบางกรณี โดยวิธีการของต่างประเทศคือ

- ฝ่ายบริหารคลังสินค้าต่างประเทศ ทำใบสั่งสินค้าให้ทางบริษัทฯ แม่ที่ประเทศไทย เพื่อให้ทางบริษัทฯ แม่ทำการเตรียมสินค้า ผลิตภัณฑ์ และทำการจัดส่งไปที่ต่างประเทศ

- เมื่อสินค้าส่งถึงคลังสินค้ากลางที่ต่างประเทศแล้ว ก็เก็บเข้าคลังกลาง เพื่อรอแจกจ่ายให้กับสาขา โดยจะไม่มีเก็บสินค้าไว้ที่ส่วนกลาง

- เมื่อสาขาได้รับสินค้าแล้วก็ทำการตรวจเช็ค หากไม่มีปัญหาสินค้าขาดหาย หรือชำรุด ก็นำไปดำเนินงานต่อได้เลย แต่ถ้าหากสินค้ามีชำรุดเสียหาย หรือได้ไม่ครบตามจำนวน ก็ทำการแจ้งมาที่คลังสินค้ากลางของประเทศนั้น เพื่อทำการตรวจสอบหาสาเหตุอีกครั้งหนึ่ง

2.7 การบริหารการตลาด และการขาย

การทำการตลาดของคลินิกความงามในปัจจุบัน จะเน้นหนักไปที่สื่อออนไลน์ โดยมีช่องทางการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทั้งเว็บไซต์ เพจเฟซบุ๊ก อินสตราแกรม เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน และมีการทำการตลาดโดยใช้วิธีการแบบเพื่อนแนะนำ หรือร้านค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธุรกิจคลินิกความงาม ก็ใช้เป็นแบบหุนส่วนทางการค้าที่แนะนำหรือร่วมธุรกิจส่งลูกค้าให้แก่นัก และกัน

ในงานด้านการขายซึ่งเป็นงานหัวใจหลักขององค์กร ก็จะมีการฝึกอบรมเพิ่มเติมองค์ความรู้ใหม่ เทคนิคการขาย แนวคิด พลังบวก การเข้าถึงลูกค้า ให้กับพนักงานขายอย่างต่อเนื่อง และมีการแลกเปลี่ยนความรู้ เทคนิคการขาย และการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่าง สาขาแต่ละสาขา เพื่อให้มีการพัฒนาแนวการขายใหม่ ๆ ให้เกิดเป็นการจัดการความรู้ เพื่อให้ได้เทคนิคการขายใหม่ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และทันต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เพราะบางสาขาที่มียอดขายจำนวนมาก มีลูกค้ามาก จะมีปัญหาที่เกิดขึ้นมากตามไปด้วย ดังนั้นเมื่อปัญหาเกิดขึ้น และมีแนวทางแก้ปัญหาแล้วก็จะนำมาแลกเปลี่ยนกันเพื่อรับรู้ตรงกันของทุกคนในทุกสาขา หรือหากเมื่อเกิดปัญหาแบบเดียวกันซ้ำอีก จะได้รู้วิธี และแนวทางในการแก้ปัญหานั้นๆ

ผลิตภัณฑ์ที่มีใช้ในคลินิกความงามแบ่งเป็น

1. บริการการรักษาที่เกี่ยวกับหัตถการทางการแพทย์ โดยแบบนี้จะขายแบบเป็นครั้ง ๆ ไป ทำครั้งเดียวเห็นผลได้เลยโดยผู้ที่ทำการรักษานี้จะต้องเป็นแพทย์วิชาชีพเท่านั้น
2. บริการที่เกี่ยวกับเครื่องมือต่าง ๆ ทั้งเครื่องมือที่ใช้ในการดูแลรูปร่าง และสัดส่วน เครื่องมือที่ดูแลใบหน้า ผิวพรรณ เครื่องมือที่ใช้ในการรักษาปัญหาด้านผิวพรรณต่าง ๆ เครื่องมือนี้ก็แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ ประเภทที่แพทย์ต้องเป็นผู้ทำการรักษา กับประเภทที่พนักงานเชี่ยวชาญสามารถใช้ทำได้
3. ผลิตภัณฑ์ที่มีไว้เพื่อขาย ในส่วนนี้จะสินค้าสำเร็จรูปพร้อมขายให้ลูกค้านำกลับไปใช้ที่บ้าน เพื่อช่วยส่งเสริมการดูแลรักษาหลังจากการทำหัตถการหรือทรีตเมนต์ต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์ในส่วนนี้มีทั้งที่เป็นอาหารเสริม เวชภัณฑ์ เครื่องสำอาง และยาเม็ด ในส่วนที่เป็นยาเม็ด และเวชภัณฑ์ จะมีแพทย์เป็นผู้จำหน่ายจ่ายให้ลูกค้า สินค้าที่เป็นอาหารเสริม และเครื่องสำอาง พนักงานสามารถแนะนำขายให้ลูกค้าได้เลย

หัวใจหลักของการขายที่ทางคลินิกแพทย์ปริญญารู้จัก จะยึดหลัก “Best Service Best Result” นั้นหมายความว่า จะยึดหลักการบริการลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ โดยจะต้องสำรวจถึงปัญหา และความต้องการที่ลูกค้าจะรักษาเป็นหลักก่อนเสมอ และหากแก้ปัญหาได้แล้วจึงจะแนะนำให้ลูกค้าแก้ปัญหาส่วนอื่น ๆ ต่อไป ที่สังเกตเห็นได้ว่าลูกค้าควรจะทำการดูแล เมื่อทราบปัญหา และความต้องการของลูกค้าแล้วก็จะให้ลูกค้าทุกท่านได้เข้าพบแพทย์ เพื่อให้แพทย์ได้วินิจฉัยปัญหาของลูกค้า และสาเหตุของการเกิดปัญหา เพื่อวางแผนทางในการรักษาให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละท่าน เพราะลูกค้าแต่ละท่านมีแนวทางการรักษาที่แตกต่างกัน ดังนั้นการรักษาต้องเป็นแบบเฉพาะบุคคล เพื่อให้ได้ผลการรักษาที่ดีที่สุด

เมื่อแพทย์ทำการวางแผนทางการรักษาเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำความเข้าใจในแนวทางการรักษานั้น ๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นกับลูกค้า และหากลูกค้ารับทราบทุกอย่างแล้ว ตกลงพร้อมใจรักษาตามแนวทางที่แพทย์วางไว้ก็เริ่มทำการรักษา โดยการรักษาแต่ละปัญหาจะใช้เวลาไม่เท่ากัน ทุกอย่างจะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยของตัวลูกค้าเองในการปฏิบัติตามคำแนะนำได้มากน้อยแค่ไหน และร่างกายที่รับต่อตัวยาลต่าง ๆ ได้ดีไม่เท่ากัน บางคนถูกกับตัวยาก็จะรักษาได้เร็ว แต่บางคนอาจรับได้ดีไม่เท่ากัน ก็เป็นปัจจัยเวลาในการรักษาที่แตกต่างกัน

แต่ทุกการรักษา และทุกวิธีการดูแล ทางคลินิกฯ จะมีการติดตามผลการรักษากับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอทุกอาทิตย์ เพื่อติดตามว่าลูกค้าเป็นอย่างไรบ้าง หากผลการรักษาดีขึ้นก็ดำเนินการโดยวิธีเดิมต่อไป แต่ถ้าผลที่ได้ไม่ดีขึ้น หรือมีอาการผิดปกติก็จะทำการเปลี่ยนแปลงการรักษาไปในแนวทางการรักษาแบบใหม่

2.8 การบริหารจัดการด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า

การดูแล และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า นั้น ทางคลินิกฯ ทำอย่างต่อเนื่องแบบรายบุคคล โดยมีวิธีการ ดังนี้

1. ลูกค้าทุกท่านที่มารักษาที่คลินิกฯ นั้น จะได้รับการดูแลที่เหมือนกัน ทุกท่านจะต้องได้พบแพทย์ และมีพนักงานขายดูแลเป็นรายบุคคล ทั้งคอยติดตามผลการรักษา และแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับลูกค้า รวมทั้งแจ้งสิทธิประโยชน์ดี ๆ แก่ลูกค้าตลอดอย่างต่อเนื่อง และรวมทั้งพนักงานที่ทำทรีทเม้นต์ ถ้าลูกค้าชอบหรือถูกใจพนักงานทรีท-เม้นต์คนไหน ก็จะจัดพนักงานคนนั้นให้ดูแลตลอด
2. จะมีการจัดโปรโมชั่นทุกเดือน เพื่อให้ลูกค้าได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษ ได้ซื้อสินค้า และการบริการในราคาที่ถูกลง พิเศษขึ้น ทำให้ลูกค้าไม่ต้องจ่ายมาก แต่ได้รับการรักษาที่เพิ่มขึ้น
3. การจัดงานขอบคุณลูกค้า เพื่อคืนกำไรให้กับลูกค้า ในงานนี้จะนำสินค้าและบริการที่ลดลงมากกว่าปกติอย่างมากมาขาย และนำเสนอให้ลูกค้า และงานนี้ก็มีอาหาร เครื่องดื่ม ขนม เกมส์ และความสนุกสนานให้กับลูกค้า มีบริการพิเศษให้ลูกค้าได้ทำ เช่น ทำสปามือ ทำเล็บ ดูดวง และกิจกรรมต่าง ๆ ที่ลูกค้าอยากให้มี ทางคลินิกฯ ก็ไปหามาเพื่อตอบแทนลูกค้า โดยลูกค้าไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ เลย
4. จะมีการอวยพรวันเกิดให้ลูกค้า และมีการจัดของขวัญมอบแก่ลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ เพื่อเป็นการทำให้ลูกค้ารู้ว่าทางคลินิกไม่ได้ลืมหรือละเลยลูกค้า

บริษัท ดร.ปริญญาธิปไตย จำกัด สาขาพระยาสุรเสนา จังหวัดชลบุรี



บริษัท ดร.ปริญญารูป จำกัด สาขาศรีราชา จังหวัดชลบุรี



บริษัท ดร.ปริญญารูป จำกัด สาขาเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่



บริษัท ดร.ปริญญากรู๊ป จำกัด สาขาพม่า HAGL เมือง ย่างกุ้ง



บริษัท ดร.ปริญญากรู๊ป จำกัด สาขาพม่า Waizayantar เมือง ย่างกุ้ง



บริษัท ดร.ปริญญากรู๊ป จำกัด สาขาพม่า Mandalay เมือง มัณฑะเลย์



3. การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการบริหารงานของคลินิกความงาม

3.1.1 ผู้บริหาร บริหารงานเคียงข้างอยู่กับพนักงานอย่างใกล้ชิด ทุกกระบวนการทำงาน และร่วมแก้ปัญหากับพนักงานในทุกปัญหาเพื่อให้แพทย์ และพนักงานทุกคนในองค์กรมีความมั่นใจในการทำงานร่วมกัน

3.1.2 บุคลากรของคลินิกแพทย์ปริญาจะทำงานด้วยความสนุก และความสุขโดยมีความตั้งใจที่จะทำงานออกมาให้ดีที่สุด จึงส่งผลต่อการบริการที่ดีต่อลูกค้า จะดูแลลูกค้าด้วยความสุขอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามผลการรักษากับลูกค้า ด้วยมีใจเป็นห่วง และอยากให้ลูกค้าได้ผลลัพธ์การรักษาที่ดี

3.1.3 การให้เอกสิทธิ์แพทย์การวินิจฉัยการรักษาให้ด้วยดุลยพินิจของแพทย์เอง โดยแพทย์จะเป็นผู้วิเคราะห์อาการของลูกค้า และวางแผนแนวทางการรักษาให้กับลูกค้า ความดุลยพินิจที่แพทย์คิดว่าเหมาะสมกับลูกค้า โดยทางคลินิกมีตัวยา ผลิตภัณฑ์คอยสนับสนุนแพทย์ แต่จะไม่ได้วางแผนข้อจำกัดการรักษาให้กับแพทย์

3.1.4 วัฒนธรรมองค์กร ของคลินิกแพทย์ปริญา จะอยู่กันแบบครอบครัว แต่มีกฎระเบียบ ข้อตกลงร่วมกัน มีการลงโทษอย่างชัดเจน เพื่อให้พนักงานทุกคนได้ทราบถึงแนวทางในการอยู่ร่วมกันอย่างสันติ และพนักงานกับผู้บริหาร ก็อยู่ใกล้ชิดกัน หากมีความต้องการบางอย่างของพนักงานที่ไม่เป็นไปตามกฎเกณฑ์ก็สามารถนำมาพูดคุย ประชุม หาทางออกร่วมกันได้ ทุกข้อบังคับ กฎระเบียบ กฎเกณฑ์ สามารถมีการยืดหยุ่นกันได้ การทำงานจึงมีความอบอุ่น ไม่เคร่งครัด จึงก่อให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่ไม่มีการโกหกกัน และหากใครมีปัญหาใด ๆ ก็จะมาพูดคุยความจริงต่อกัน เพื่อหาแนวทางออกร่วมกัน

3.1.5 ในการให้บริการกับลูกค้าของคลินิกจะให้บริการที่ตรงกับปัญหาของลูกค้า และตรงกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก จะไม่กดดันขายในสิ่งที่ลูกค้าไม่ควรทำ หรือไม่จำเป็นต้องทำ

3.1.6 การบริหารเวชภัณฑ์ที่ระบบ Just in time ไม่มีการเก็บสินค้าในสต็อกไว้เกินความจำเป็น หรือสินค้าบางชนิดที่มีในท้องตลาดก็จะไม่ทำการสต็อกไว้เลย เพื่อให้สินค้าที่นำมาใช้เป็นสินค้าใหม่ตลอดเวลา

3.2 ข้อเสนอแนะ

3.2.1 จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า เนื่องจากคลินิกความงามมีการเปิด และแข่งขันกันสูงมาก จึงมีการนำผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานมาใช้กับลูกค้า จึงอยากให้คำแนะนำ และข้อเสนอแนะกับลูกค้าที่จะใช้บริการคลินิกความงามอยากให้เปลี่ยนมาใช้บริการกับคลินิกที่เปิดมานานแล้ว และมี

ความน่าเชื่อถือเพียงพอ เพื่อป้องกันการเกิดการรักษาที่ไม่ได้มาตรฐาน จนอาจก่อให้เกิดอันตรายแก่ลูกค้าตามมาได้

3.2.2 คลินิกความงามจำเป็นต้องมีแพทย์ประจำคลินิก และเป็นผู้ทำการรักษาให้กับลูกค้า และ ณ ปัจจุบัน มีความต้องการแพทย์เป็นจำนวนมาก จึงทำให้เกิดเหตุการณ์ที่มีแพทย์ปลอมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ผู้วิจักษ์จึงอยากมีข้อเสนอแนะให้กับผู้ประกอบการคลินิกความงามให้มีการตรวจสอบคุณสมบัติ และวุฒิการศึกษา ของแพทย์ให้ก่อนรับแพทย์เข้ามาทำงาน กับคลินิก เพราะเนื่องจากการปลอมใบประกอบโรคศิลป์กันเป็นจำนวนมาก โดยถ้าหากผู้ประกอบการตรวจสอบไม่ดี อาจรับสมัครแพทย์เถื่อนเข้ามาร่วมงานด้วย และอาจมีผลเสียต่อคลินิกได้

บรรณานุกรม

1. <https://www.krungsri.com>. หน้าหลัก Plearnเพลิน > Business > Management > แนวโน้มธุรกิจความงามกับตลาด AEC.
2. <https://taokaemai.com>.>วิเคราะห์ธุรกิจความงามและสุขภาพ โอกาสและอุปสรรคในธุรกิจนี้คืออะไร.
3. <https://www.posttoday.com>.>ส่องเทรนด์เศรษฐกิจอาเซียน
4. www.marketeeronline.com
5. www.sar.tpad.police.go.th
6. <https://sites.google.com>>site>home

Model of Law consultation

รูปแบบของการให้คำปรึกษากฎหมาย

Dr. Ghawiang Vichai

ดร.เฉวียง วิชัย

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for

The Degree of Doctor of Philosophy in Law & Social justice

At Bodhisastra University, Florida State, USA.

Academic Year 2019

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป

ประสบการณ์จากอดีตผู้ให้คำปรึกษาเคยรับราชการที่เรือนจำจังหวัดศรีสะเกษ ทำหน้าที่หัวหน้าฝ่ายการศึกษาและพัฒนาจิตใจ รับผิดชอบดูแลด้านการศึกษา สายสามัญ อาชีพ อุดมศึกษา และธรรมศึกษา แก่ผู้ต้องขังยังได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้ให้คำปรึกษากฎหมายแก่ผู้ต้องขังอยู่หลายปีถึงเกษียณอายุราชการ เมื่อเกษียณอายุราชการจึงได้สมัครเป็นผู้ให้คำปรึกษากฎหมายที่สำนักงานยุติธรรม จังหวัดศรีสะเกษปีพ.ศ.2556 ถึงปัจจุบัน นับได้ว่าสังคมมีปัญหาหลากหลายมีความขัดแย้งสูง ทั้งด้านความคิดและชีวิตความเป็นอยู่ตลอดการประกอบอาชีพ การอยู่ร่วมกันในสังคมจึงมีการเอารัดเอาเปรียบ ช่มชู้ หรือใช้อิทธิพลของการได้เปรียบทั้งด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง โดยเฉพาะประชาชนที่ไม่รู้กฎหมาย หรือเพราะความยากจนเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ประชาชนเหล่านั้นไม่สามารถเข้าถึงกระบวนการยุติธรรม เนื่องจากการดำเนินคดี ค่าความจำเป็นที่จะต้องจัดจ้างทนายต่อสู้คดี ขณะเดียวกันประชาชนผู้เสียหายจากอาชญากรรมและจากกระบวนการยุติธรรมเป็นผู้บริสุทธิ์ ไม่ได้การช่วยเหลือเยียวยาตามสิทธิมนุษยชนหรือละเลยต่อผู้เสียหายและสูญเสียประโยชน์ที่พึงจะได้รับ กระบวนการยุติธรรมขาดศักยภาพในการพัฒนาทางเลือกความยุติธรรมให้กับประชาชน สังคมส่วนใหญ่จึงเป็นลักษณะ แย่งกันกิน แย่งแผ่นดินกันอยู่ แย่งคู่สังวาส แย่งอำนาจกันเป็นใหญ่ในแผ่นดิน มีการต่อสู้และดิ้นรนแสวงหาความอยาได้ จนทำให้คนในสังคมไม่เคารพกฎหมาย กฎเกณฑ์

กติกา ตลอดจนระเบียบ ข้อบังคับ หรือประเพณีวัฒนธรรม หลักธรรมคำสั่งสอนของศาสนา คนส่วนใหญ่จึงแสวงหาวัตถุมารบำรุงความสุขของตนและและบริวาร มากกว่ายึดมั่นถือมั่นในหลักศีลธรรมอันดี ทำให้จิตใจของคนเสื่อมถอยต่อการพัฒนา จากสถานการณ์ดังกล่าวจะพบว่ากระบวนการยุติธรรมยังไม่มีหน่วยงานกลางในการประสานงาน เพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ประชาชนที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมหรือถูกล่วงละเมิดสิทธิด้วยการส่งต่อไปยังหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องหรือช่วยเหลือบรรเทาปัญหาในเบื้องต้นทั้งในเชิงรุกและรับจึงทำให้ประชาชนที่ถูกละเมิดสิทธิขาดที่พึ่ง ในการเข้าถึงความยุติธรรม รัฐบาลได้ตระหนักและเห็นความสำคัญประกอบกับมีการปฏิรูประบบราชการใหม่ จึงได้มีการจัดตั้งกรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพขึ้นเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2545 (เอกสารประกอบการอบรมโครงการประสิทธิภาพและติดตามผลการดำเนินงานคลินิกยุติธรรม โดยกองพิทักษ์สิทธิและเสรีภาพ กรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพ กระทรวงยุติธรรม)

1.2. สถานการณ์ในประเทศ ในท้องถิ่น

สถาบันครอบครัวถือว่าเป็นสถาบันหลัก สถานการณ์น่าเป็นห่วงความแตกแยกระหว่างสามี ภรรยา มีการหย่าร้าง เลิกร้างแยกทาง หรือขัดแย้งในครอบครัว สื่อสารมวลชนนำเสนอข่าวของความขัดแย้งและแตกแยกไม่เว้นแต่每天有มีความทารุณกรรมโหดร้าย ดังข่าวหน้าหนึ่งของหนังสือพิมพ์เดลินิวส์ฉบับวันที่ 20 มกราคม 2562 ว่าสถิติฆ่าในครอบครัวพุ่งสูงเท่าตัว ครึ่งเดือนแรกมกราคม 2562 เทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปี 2561 ตาย 33 ราย ปรากฏฆาตกรรวมอยู่ด้วย ซึ่งครึ่งเดือนแรกของเดือนมกราคม 2561 เกิดขึ้นเพียง 10 ราย สถานการณ์จึงน่าเป็นห่วง ทางรัฐบาลเองน่าจะมีมาตรการป้องกันในเบื้องต้นเพื่อป้องกันการสูญเสียที่จะเกิดขึ้นอีก

ส่วนกรณี เด็กเล็กพึ่งคลอดถูกทอดทิ้งตามถังขยะหรือพื้นที่สาธารณะทำให้ผู้พบเห็นหรือผู้ที่รู้จักข้อมูลข่าวสารเกิดความสลดสังเวชใจยิ่งนัก เด็กบางคนแม่ต้องคลอดในเรือนจำ หรือสถานพินิจ เด็กบางคนไร้ที่พึ่งพึ่งต้องกระทำความผิดซ้ำแล้วซ้ำเล่า และต้องเข้าอยู่ศูนย์สงเคราะห์ และฝึกวิชาชีพ เด็กและเยาวชน เมื่อเติบโตขึ้นจึงมีผลกระทบต่องานอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

สำหรับวัยรุ่นหนุ่มสาวมีพฤติกรรมเบี่ยงเบนให้ความสนใจกับแฟรนไชส์จากต่างประเทศ หรือแฟชั่นสมัยใหม่ที่มีการยั่วเย้า และมั่วสุมกับสิ่งเสพติดทั้งสารเสพติดและเทคโนโลยี ทำให้เกิดปัญหาอาชญากรรมตามมามากมายจนทำให้ทั้งในและนอกประเทศมองเห็นภาพคือ “ผู้ต้องขังล้นคุก”

สำหรับวัยกลางคนก็มีการแข่งขันทั้งหน้าที่การงาน และฐานะ แสวงหาทรัพย์สินและวัตถุมารสนองความต้องการของความอยากทั้งที่ชอบและไม่ชอบด้วยกฎหมาย ดังข่าวตลาดหลักทรัพย์ซึ่งมีเงินหมุนเวียนหลายล้านบาทต่อวัน ดำเนินคดีกับบริษัทหนึ่งโดยเรียกให้ชำระค่าปรับทางแพ่งเป็นเงิน 449.45 ล้านบาทกลุ่มบุคคลดังกล่าวจับคู่ซื้อขายหลักทรัพย์ระหว่างกันเองในลักษณะอำพรางในการซื้อขาย ทำให้บุคคลทั่วไปเข้าใจผิดเกี่ยวกับราคาและปริมาณซื้อขายหุ้น ผิดไปจากสภาพปกติของตลาด อันเป็นการกระทำผิดของ พรบ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ปัญหานี้ในระบบ ซึ่งเจ้าหน้าที่ในระบบบางรายจะใช้วิธีการต่างๆเอาัดเอาเปรียบผู้กู้ด้วยอัตราดอกเบี้ยเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด เมื่อลูกหนี้ไม่จ่ายก็จะใช้วิธีการติดตามทวงถามเพื่อให้ลูกหนี้เกิดความอับอาย เสื่อมเสียชื่อเสียง เกิดความกลัว ข่มขู่ ครอบงำ มีการทำร้ายต่อร่างกาย โดยใช้อิทธิพล กลุ่มหรือแก๊งอันธพาลนอกกฎหมาย ผู้มีประวัติอาชญากรรม ติดตามทวงหนี้กดดันให้ลูกหนี้เกิดความกลัว จนไม่สามารถทำมาหากินได้ตามปกติ

นอกจากนี้การทุจริตในวงราชการก็รุนแรงไม่กลัวบาปกรรมเช่นกรณีเงินทองวัด หรือทุจริตเงินของคนยากไร้ พิกัด ตลอดจนเงินค่าอาหารกลางวันของโรงเรียน เป็นข่าวคึกโครมดังไปทั่วโลกของกลุ่มบุคคลเป็นเงินหลายล้านบาท ข้าราชการผู้ใหญ่ถูกคำสั่งให้ไล่ออกและดำเนินคดีทั้งทางแพ่งและอาญา จนปรากฏแก่สื่อต่างๆทั้งในและต่างประเทศว่าไทยเป็นประเทศที่มีการทุจริตระดับต้นๆของโลก สูญเสียเงินงบประมาณซึ่งเป็นภาษีของประชาชนหลายล้านอันเป็นอุปสรรคในการพัฒนาบุคลากรและประเทศ

ส่วนผู้สูงวัยก็ยึดโยงอยู่กับไร่นา เรือกสวน ทรัพย์สินและมรดก จนเกิดการแย่งชิงทะเลาะวิวาทของคนที่เป้นทายาทในครอบครัว แยกแยกฟ้องร้อง บางรายถึงมีการเข่นฆ่ากันจากรุ่นสู่รุ่นจนกลายเป็นตำนานมรดกเลือด

1.3 ความสนใจของผู้ศึกษา

ผู้ศึกษา ในฐานะทำหน้าที่ให้คำปรึกษากฎหมายตั้งแต่รับราชการที่เรือนจำจังหวัดศรีสะเกษให้กับผู้ต้องขัง หรือที่บ้านก็มีญาติๆหรือคนที่รู้จักมาขอคำปรึกษาอยู่เป็นประจำ ตลอดจนที่คลินิกยุติธรรม สำนักงานยุติธรรมจังหวัดศรีสะเกษ กรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพ กระทรวงยุติธรรม ตั้งแต่ปี 2556 จนถึงปัจจุบันทำให้เห็นปัญหาหลากหลายของประชาชนที่มาร้องเรียน หรือปรึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นดังความเป็นมาในเบื้องต้น จึงมีความสนใจที่จะศึกษารูปแบบการเป็นผู้ให้คำปรึกษากฎหมายโดยผลของการศึกษานี้จะทำให้ ประชาชน ชุมชน สังคม ที่มีปัญหาได้รู้จักสาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ปัญหามาในเบื้องต้นก่อนปัญหาจะบานปลายนำไปสู่การขัดแย้ง และทะเลาะวิวาท หรือฟ้องร้องซึ่งจะเป็นสาเหตุของการแตกแยกของคนในครอบครัว ชุมชน สังคม ตลอดจนสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย และเสียเวลา กรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพ กระทรวงยุติธรรม ซึ่งมีสำนักงานทุกจังหวัดจึงมีสโลแกนที่ว่า “เดือดร้อนเรื่องกฎหมายเราช่วยได้เสมอ”

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ขั้นตอนดำเนินการให้คำปรึกษากฎหมาย

2.1.1 การให้คำปรึกษาที่ไม่เป็นทางการ

กรณีแรก เรื่องมรดก ผู้มาขอรับคำปรึกษาเป็นหญิง สมมติชื่อนางมี เล่าว่า นางแดง เป็นผู้จัดการมรดกของนางเขียว ผู้เป็นมารดา ซึ่งถึงแก่กรรม มีที่นาอยู่ 10 ไร่ นางเขียวมีบุตร 5 คน ส่วนสามีของนางเขียว ถึงแก่กรรมแล้ว โดยจะมีรูปแบบดังนี้

- ปัญหาที่ว่า นางแดงผู้จัดการมรดก จะไม่ยอมแบ่งปันมรดกให้กับนางมี โดยนางแดงอ้างว่า นางเขียวขณะมีชีวิตอยู่เคยโอนที่สวนให้แล้ว 3 ไร่ ดังนั้นนางแดงจึงไม่ยอมแบ่งปันมรดกให้อีก และอ้างถึงอำนาจผู้จัดการมรดกว่าจะไม่ให้ก็ได้ไม่มีใครมีอำนาจเหนือผู้จัดการมรดก เพราะสิทธิ์เด็ดขาดอยู่ที่ผู้จัดการมรดกแต่เพียงผู้เดียว ส่วนนางมีก็อ้างสิทธิ์ของตนในฐานะทายาทคนหนึ่งซึ่งพึงจะได้รับมรดกของนางเขียว นางมีจึงมาขอรับคำปรึกษาสรุปได้ว่า นางมีมาขอคำปรึกษามี 2 ประเด็น

1. นางแดงมีอำนาจเด็ดขาดที่จะเป็นผู้จัดการมรดกโดยไม่ยอมแบ่งปันมรดกหรือจะยอมแบ่งปันมรดกให้ใครก็ได้จริงหรือไม่

2. นางมีอ้างถึงสิทธิ์ตนเองจะพึงได้รับมรดกของนางเขียวอีกแม้จะได้รับโอนที่สวนจากนางเขียวไปก่อน 3 ไร่ ขณะนางเขียวมีชีวิตอยู่ นางมีอ้างสิทธิ์ถูกต้องหรือไม่

ผู้ให้คำปรึกษาชี้แจงตอบคำถามนางมีว่า ประเด็นแรก ไม่จริง เพราะผู้จัดการมรดกมีหน้าที่ในการที่จะดูทรัพย์สินมรดกของเจ้าของมรดกทั้งหมด ตลอดจนหนี้สินด้วย และต้องรับผิดชอบในการแบ่งปันทรัพย์สินมรดกให้กับทายาททุกคน หากมีการเสียหายเกิดขึ้นอย่างใดๆ เพราะความประมาทเลินเล่อ เพราะไม่ทำการให้เป็นไปตามหน้าที่ หรือเพราะทำโดยไม่มีอำนาจ หรือนอกเหนืออำนาจผู้จัดการจะต้องรับผิดชอบ (ม.812) เว้นแต่ทายาทคนนั้นจะถูกกำจัดมิให้รับมรดก หรือตัดมิให้รับมรดกตลอดจนการสละมรดก (1606, 1608, 1612)

ส่วนประเด็นที่ 2 นางมี ผู้มารับคำปรึกษาอ้างสิทธิ์ถูกต้องเพราะข้อเท็จจริง นางเขียวได้โอนที่สวนให้ขณะยังมีชีวิตอยู่เป็นสิทธิ์ของนางเขียวจะโอนทรัพย์สินให้ใครก็ได้ แม้ไม่ใช่ทายาทก็ตาม แต่เมื่อนางเขียว เสียชีวิตแล้วทรัพย์สินเหล่านั้นจะกลายเป็นทรัพย์สินมรดก ซึ่งผู้จัดการมรดกโดยพินัยกรรม หรือโดยศาลสั่งจะต้องแบ่งปันให้กับทายาทโดยธรรมทุกคน แม้ได้รับมาก่อนหน้านั้นที่นางเขียวยังมีชีวิตอยู่ ซึ่งการแบ่งมรดกตามกฎหมาย วางหลักไว้ว่า ถ้ามีทายาทหลายคน ทายาทเหล่านั้นมีสิทธิและหน้าที่เกี่ยวกับทรัพย์สินมรดกร่วมกันจนกว่าจะแบ่งมรดกกันเสร็จ ฯลฯ (ม.1745) และการที่ทายาทคนใดได้รับทรัพย์สินอย่างหนึ่งอย่างใด หรือประโยชน์อย่างอื่นใดจากเจ้ามรดกโดยการให้หรือโดยการอย่างอื่นใด ซึ่งทำให้โดยเสนาหาในระหว่างเวลาเจ้ามรดกยังมีชีวิตอยู่นั้น หากทำให้สิทธิในการแบ่งปันทรัพย์สินมรดกของทายาทคนนั้นต้องเสื่อมเสียไปแต่โดยประการใด (ม.1745, 1747)

กรณีที่ 2 พรากผู้เยาว์ นางสาว นามสมมติ คนในหมู่บ้านมาที่บ้านผู้ให้คำปรึกษา แจ้งว่าลูกชายชื่อนายแดง อายุ 21 ปี ด้วยคืนที่ผ่านมาในหมู่บ้านมีงานทำบุญอุทิศ และเจ้าภาพจ้างหมอลำซึ่งมาเล่นในงานนั้น หลังจากงานเลิกปรากฏว่ามีเด็กผู้หญิง อายุ 14 ปี ตามมาอนงค์คืนที่บ้านของตนด้วย โดยเข้าไปนอนกับนายแดงในห้อง ต่อมาวันรุ่งขึ้นแม่ของเด็กหญิงได้มาตามหาลูกสาว ทราบจากเพื่อนบ้านเห็นลูกสาวของตนมากับนายแดง เมื่อมาถึงบ้านนายแดง พบลูกสาวของตนอยู่กับนายแดงที่บ้าน โดยมีการสอบถามถึงสาเหตุที่ลูกสาวของตนมาอนงค์คืนกับนายแดงได้อย่างไร นายแดงตอบแม่ของเด็กหญิงคนนั้นว่า เขาไม่ได้พาลูกสาวของแม่มา แต่ลูกสาวของแม่ตามมาด้วย หลังจากนั้น แม่ได้พาลูกสาวของตนกลับบ้าน นางสาวจึงเล่าข้อเท็จจริงดังกล่าวให้ฟัง และถามว่า นายแดงของตนจะมีความผิดหรือไม่ เพราะฝ่ายหญิงเป็นผู้ตามนายแดงมาไม่ได้หลอกลวงแต่ประการใด ซึ่งแม่ของฝ่ายหญิงพูดว่า จะไปแจ้งความกับตำรวจ

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า ตามที่นางสีเล่ามาทั้งหมดนั้น นายแดงย่อมมีความผิดฐานพรากผู้เยาว์เพื่ออนาจาร และกระทำชำเราหญิง เนื่องจากเด็กผู้หญิงอายุยังไม่เกิน 15 ปี ถือว่ายังไม่บรรลุนิติภาวะ แม้เด็กจะยินยอม ดัง ป.อาญา วางหลักไว้ว่า ผู้ใดโดยปราศจากเหตุอันสมควร พรากเด็กอายุยังไม่เกิน 15 ปี ไปจากบิดามารดา ผู้ปกครอง หรือผู้ดูแลต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่สามปีถึงสิบห้าปี และปรับตั้งแต่หกพันบาทถึงสามหมื่นบาท ฯลฯ (ม.317)

ป.อาญา ม.277 วางหลักไว้ว่า ผู้ใดกระทำชำเราเด็กอายุยังไม่เกิน 15 ปี ซึ่งมีไข้หรือมีโรคหรือสามีมองตน โดยเด็กนั้นจะยินยอมหรือไม่ก็ตาม ต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่สี่ปีถึงยี่สิบปี และปรับตั้งแต่แปดพันถึงสี่หมื่นบาท ฯลฯ ดังนั้น นายแดงจะต้องรับผิดแม้เด็กผู้หญิงจะมาด้วยความสมัครใจก็ตาม ได้แนะนำนางสีว่า นายแดงย่อมได้รับเหตุบรรเทาโทษด้วยการให้นายแดงรับสารภาพแก่เจ้าหน้าที่ตำรวจ ตลอดจนชั้นศาล เมื่อกระทำความผิดจริง ตลอดจนนายแดงยังเป็นเยาวชนและเป็นนักศึกษา กำลังศึกษาอยู่ ประกอบกับนายแดงไม่เคยต้องโทษมาก่อน ย่อมเป็นเหตุให้ศาลพิจารณาลดโทษให้ตามกฎหมาย และดุลยพินิจของศาล ต่อมาทราบว่านายแดงถูกศาลตัดสินจำคุกและลดโทษตามสมควรแก่เหตุ

กรณีที่ 3 ผู้ขอรับคำปรึกษาร่างทรงเพื่อให้ท่านช่วยเหลือ แต่ร่างทรงไม่รู้จะให้คำปรึกษาช่วยได้อย่างไร เนื่องจากเป็นเรื่องข้อกฎหมาย หลังจากออกจากร่างทรงแล้วได้ให้ผู้ขอรับคำปรึกษาโทรศัพท์มาปรึกษาว่า สมมติชื่อนายมา ได้นางสาวมี เป็นเมีย โดยทั้งสองอาศัยอยู่บ้านของนางดำ ซึ่งเป็นแม่ของนางมา ทั้งสองอยู่ด้วยกันไม่ได้จดทะเบียนสมรส ต่อมานางสาวมีได้คลอดลูกเป็นชาย หลังจากผ่านไป 3 เดือน นางสาวมีพื่อนายมาไปทำงานรับจ้าง 2 – 3 สัปดาห์ จึงจะกลับโดยให้นางดำเป็นผู้เลี้ยงดูลูกของทั้งสอง ต่อมาปรากฏว่านายมาและนางสาวมี มีเรื่องทะเลาะและแยกทางกัน โดยนางสาวมีไปทำงานที่กรุงเทพฯ ส่วนนายมา ทำงานที่เดิม เวลาผ่านไป 1 ปี ขณะที่นางดำเลี้ยงลูกให้นั้น นางสาวมีได้ส่งเงินมาให้ค่านมลูกอยู่เป็นระยะ ต่อมานางสาวมี มาเยี่ยมบ้านแวะมาเยี่ยมลูก

และจะเอาลูกไปให้แม่ของตนเลี้ยงที่บ้าน ซึ่งอยู่คนละหมู่บ้าน นางดำไม่ยอมให้อ้างว่าสงสารหลานเลี้ยงมาแล้ว ฝ่ายนางสาวมีก็ไม่ยอมเช่นกันอ้างว่าเป็นลูกของตนจะต้องให้ ถ้าไม่ให้จะไปแจ้งความ นั่นคือสาเหตุครั้งนี้

ประเด็นอยู่ที่ว่านางดำกับนางสาวมี ใครจะมีสิทธิ์ดีกว่ากัน ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า เมื่อนายมากับนางสาวมีอยู่ด้วยกันโดยไม่ได้จดทะเบียนสมรส เมื่อเลิกกันลูกย่อมอยู่ในการปกครองของหญิง ดังนั้นนางดำจะอ้างสิทธิ์ว่าตนเป็นคนเลี้ยงและเป็นย่าจะไม่ยอมให้หลานชายไปอยู่กับนางสาวมีไม่ได้ จะต้องให้ลูกของนางสาวมีไปอยู่ในความปกครองดูแลของผู้เป็นแม่ ดัง ป.แพ่งวางหลักไว้ว่า เด็กเกิดจากหญิงที่มีได้จดทะเบียนสมรสกับชายให้ถือว่าเป็นบุตรชอบด้วยกฎหมายของหญิงนั้น (ม.1546)

กรณีที่ 4 วิธีการให้คำปรึกษาข้างถนน ด้วยที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วงเช้าระหว่าง เวลา 06.00 – 07.00 น. จะออกปั่นจักรยานเป็นประจำ บางครั้งอาจลงเดิน ด้วยเหตุนี้ ผู้ขอรับคำปรึกษาที่เดินทางอยู่นั้น ได้ขอคำปรึกษาว่า กรณีเช่าซื้อบ้าน สมมติชื่อนายหล่อ ได้เช่าซื้อบ้านราคา 2 ล้านบาทที่ต่างจังหวัด ต่อมานายหล่อยากจะขายให้นายสี เพราะนายหล่อจะกลับมาขายของที่บ้านศรีสะเกษ โดยนายหล่อผ่อนชำระกับธนาคารจะดำเนินการอย่างไร

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า ให้นายหล่อพร้อมนายสีไปขอเปลี่ยนสัญญาใหม่กับธนาคาร โดยมีนายสีเป็นคนเช่าซื้อช่วงต่อจากนายหล่อ ส่วนเงินดาวน์ หรือส่วนหนึ่งของค่างวดได้ชำระไปบ้างแล้ว เป็นเรื่องส่วนตัวที่นายหล่อและนายสีจะตกลงกันเป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่าย ธนาคารไม่เข้ามาเกี่ยวข้อง ดัง ป.แพ่งวางหลักไว้ว่า อันว่าเช่าซื้อนั้น คือ สัญญาซึ่งเจ้าของเอาทรัพย์สินออกให้เช่า และให้คำมั่นว่าจะขายทรัพย์สินหรือจะให้ทรัพย์สินนั้นตกเป็นสิทธิ์แต่ผู้เช่า โดยเงื่อนไขที่ผู้เช่าได้ใช้เงินเป็นจำนวนเท่านั้น เท่านั้นคราวสัญญาเช่าซื้อนั้นถ้าไม่ทำเป็นหนังสือ ท่านว่าเป็นโมฆะ (ม.572) ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาในเวลาใดเวลาหนึ่งก็ได้ด้วยส่งมอบทรัพย์สินกลับคืนให้แก่เจ้าของโดยเสียค่าใช้จ่ายของตนเอง (ม.573)

กรณีที่ 5 เรื่องเจ้าของนาทำคันกั้นน้ำเป็นเหตุให้คนอื่นได้รับความเดือดร้อน สมมติชื่อ นายแสง มีนาอยู่ด้านเหนือน้ำซึ่งน้ำจะไหลจากที่สูงลงที่ต่ำเสมอตามธรรมชาติ ข้าวในนาของนายแสงกำลังเจริญเติบโต ฝนตกติดต่อกันหลายวันทำให้น้ำในนาระดับน้ำสูงท่วมข้าวบางส่วน ทำให้นายแสงพร้อมด้วยเพื่อนบ้านที่นาข้าวกำลังถูกน้ำท่วมจะเสียหาย จึงได้ร่วมกันมาตรวจดูทางน้ำไหลตามปกติ เมื่อมาถึงนาของนายดำ ปรากฏว่านาของนายดำอยู่ทางปลายน้ำซึ่งน้ำจะต้องไหลผ่าน แต่นายดำได้ทำคันกั้นน้ำใหญ่กั้นน้ำไม่ให้ไหล ทำให้น้ำทางเหนือเกิดน้ำท่วมข้าวนายแสง พร้อมเพื่อนบ้านได้มาบอกให้นายดำเปิดคันกั้นน้ำให้น้ำไหลตามปกติ แต่นายดำอ้างว่าน้ำไหลผ่านนาข้าวของตนเองทำให้เกิดเสียหาย จึงทำคันกั้นน้ำ ถึงอย่างไรนายดำก็ไม่ยอมเปิดจนเกิดเหตุทะเลาะกัน

ประเด็นมีว่าน้ำตามธรรมชาติจากทางเหนือสู่ด้านล่างมาโดยตลอด นายแสงและชาวบ้านมีสิทธิจะให้นายดำเปิดคันกั้นน้ำได้หรือไม่ ส่วนนายดำ มีสิทธิอันชอบที่จะทำคันกั้นน้ำที่นาตนได้หรือไม่

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษา และคำแนะนำแก่นายแสงว่าตามธรรมชาติของน้ำย่อมไหลลงสู่ที่ต่ำเสมอ และทางน้ำสายนี้เป็นทางน้ำที่ไหลผ่านเป็นประจำมาโดยตลอดหลายชั่วอายุคน เป็นสิ่งที่ถูกต้องทั้งหลักธรรมชาติ และหลักของกฎหมาย นายแสงพร้อมเพื่อนบ้านมีสิทธิที่จะบอกให้นายดำเปิดคันน้ำที่ปิดกั้นไว้นั้นโดยชอบ เพราะได้รับความเดือดร้อนเกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินของตนเอง และเพื่อนบ้าน

ส่วนนายดำใช้สิทธิไม่ชอบ เพราะปิดกั้นน้ำที่กำลังเกิดท่วมนาข้าวทำให้คนอื่นได้รับความเสียหาย นายดำจะต้องเปิดคันกั้นน้ำนั้น ขณะเดียวกันหากปีไหนสถานการณ์น้ำอาจไม่มาก ในลักษณะเช่นนี้ นายแสงและเพื่อนบ้านที่มีพื้นที่นาอยู่ด้านเหนือจะปิดกั้นน้ำไว้ไม่ให้นายดำได้ใช้น้ำอันเกิดจากการไหลมาตามธรรมดา นั้นไม่ได้เช่นกัน จะกั้นน้ำเพียงไม่ให้นาข้าวของตนเสียหายเท่าที่จำเป็น ถ้าไม่ยอมปล่อยน้ำให้นาด้านล่างใช้น้ำ ย่อมไม่ได้เช่นเดียวกัน

กรณีที่ 6 ผู้มาขอคำปรึกษาที่บ้าน เรื่องอุทธรณ์คำสั่งโทษไล่ออกจากราชการ สมมติชื่อนายขาว นายขาวเล่าให้ฟังพร้อมยื่นเอกสารคำสั่งไล่ออกให้ดู เรื่องมีอยู่ว่า นายขาวถูกกล่าวหาว่ากระทำความผิดวินัยในกรณีทำเงินฝากผู้อยู่ในการควบคุมดูแลเข้าใหม่ เข้าบัญชีเงินฝากไม่ครบจำนวน และรายงานเท็จต่อผู้บังคับบัญชา อันเป็นการกระทำความผิดวินัยอย่างร้ายแรงฐานจงใจไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบข้อบังคับหรือเงื่อนไขที่ทางราชการได้กำหนดให้จนทำให้เกิดความเสียหายต่อทางราชการอย่างร้ายแรง โดยคณะกรรมการบริหารงานบุคคลของหน่วยงานประชุมกันแล้ว ได้มีมติเห็นชอบกับการสอบสวน จึงมีคำสั่งลงโทษให้ไล่ออกจากราชการ

ด้วยเหตุที่นายระวาง ร้องเรียนต่อนายใหญ่ผู้เป็นหัวหน้านายขาว ด้วยวาจาว่า วันก่อนตนได้นำเงินติดตัวมา 1,000 บาท แล้วจะต้องฝากเข้าบัญชีตามระเบียบ โดยมีนายขาวเป็นคนรับและนำเข้าบัญชี แต่นายขาวขอยืมใช้ก่อน 500 บาท จะฝากเข้าบัญชี 500 บาท จะส่งคืนวันสิ้นเดือน นายระวางกลัวว่าจะไม่ได้คืนจึงมาร้องเรียน เพื่อให้ติดตามทวงถามกับนายขาวให้ด้วย

นายขาว เล่าว่า ตนได้เอ่ยปากขอยืมเงินนายระวางจริง 500 บาท จะฝากเข้าบัญชี 500 บาท นายระวางรับทราบและยินยอมให้ยืม จะคืนให้สิ้นเดือน ต่อมาวันสิ้นเดือนนายขาวได้นำเงิน 500 บาทไปให้ นางพินแม่ของนายระวางที่บ้าน เนื่องจากว่าบ้านของ นางพินอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันกับภรรยาของนายขาว นายขาวจึงมีฐานะเป็นลูกด้วย โดยนายขาวตั้งข้อสังเกตว่าตนกับนายใหญ่เคยมีเรื่องโกรธเคืองกันก่อนด้วย ถูกข่มขู่หลายครั้ง จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่นายใหญ่ตั้งเรื่องเสนอผู้บังคับบัญชาระดับสูง แทนที่จะเรียกนายขาวมาสอบถามข้อเท็จจริง และให้นายขาวรายงานหรือชี้แจงก่อนในเบื้องต้นตามระเบียบ

ผู้บังคับบัญชาระดับสูงทั้งกรรมการสอบสวนกล่าวหานายขาวว่า เบียดบังเอาทรัพย์สินของบุคคลอื่นไปโดยทุจริตและไม่ปฏิบัติตามระเบียบของทางราชการ หลังจากกรรมการสอบสวนผู้กล่าวหา ผู้ถูกกล่าวหาตลอดพยานบุคคล พยานเอกสารประกอบจึงสรุปให้ออกจากการดังกล่าว

นายขาวรู้สึกว่าคุณไม่ได้ได้รับความเป็นธรรม จึงขออุทธรณ์คำสั่งภายใน 15 วัน

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า มีประเด็นที่จะแก้อุทธรณ์อยู่ 3 ประเด็น คือ

1. นายขาวขอยืมเงินนายระวางจริงหรือไม่
2. นายระวางรับทราบและยินยอมให้ยืมจริงหรือไม่
3. นายขาวได้คืนเงินให้กับแม่ของนายระวางจริงหรือไม่

ผู้ให้คำปรึกษาสอบถามทางนายขาวพร้อมกับพยานบุคคลให้การตรงกัน เป็นจริงทั้ง 3 ประเด็น คือ ขอยืมเงินจากนายระวาง 500 บาทจริง และนายระวางยินยอมให้ยืม ตลอดจนเมื่อวันสิ้นเดือน นายขาวได้นำเงิน 500 บาท ไปคืนให้แม่นายระวางจริง

ผู้ให้คำปรึกษาแนะนำว่า การที่กรรมการสอบสวนตั้งข้อกล่าวหาว่าเบียดบังเอาทรัพย์สินของบุคคลอื่นนั้นไม่เป็นจริง เพราะคำว่าเบียดบัง หมายความว่า นายขาวจะต้องมีเจตนาทุจริต อันเป็นเจตนาพิเศษของการเบียดบังเอาทรัพย์สินของบุคคลอื่น แต่ข้อเท็จจริงนายขาวขอยืม นายระวาง ยินยอมและคืนเงินนั้นแล้ว จึงขาดองค์ประกอบของการกระทำความผิดโดย 1. องค์ประกอบภายนอก คือการครอบครองทรัพย์สิน 2. องค์ประกอบภายใน ซึ่งเป็นเจตนาพิเศษคือการทุจริต ข้อกล่าวหาว่าเบียดบังทรัพย์สินของบุคคลอื่นจึงไม่เป็นจริงแต่ประการใด ดังนั้นให้นายขาวเรียนแก้อุทธรณ์ตามคำแนะนำนี้

เมื่อนายขาวส่งเรื่องแก้อุทธรณ์ไปยังหน่วยเหนือแล้ว หลังจากนั้นประมาณ 10 เดือน กระทรวงได้แจ้งผลการพิจารณาอุทธรณ์ว่า การลงโทษนายขาวให้ออกจากการนั้น ไม่ถูกต้องเหมาะสมกับความผิด จึงวินิจฉัยให้มีคำสั่งลดโทษจากให้ออกจากการเป็นลงโทษภาคทัณฑ์ การที่จะลงโทษภาคทัณฑ์ เพราะนายขาวแก้ไขเอกสารโดยไม่เซ็นชื่อกำกับ การลงโทษภาคทัณฑ์ก็โดยว่ากล่าว ตักเตือน ถือว่าเป็นโทษเล็กน้อย นั่นเอง

กรณีที่ 7 การให้คำปรึกษา เรื่องทางจำเป็น สมมติเรื่องนางแขก มาขอรับคำปรึกษาทั้งปรับทุกข์ด้วย เนื่องจากเป็นญาติห่างๆ โดยนางแขกเล่าให้ฟังว่าที่บ้านของตนมีรถยนต์อยู่ 1 คัน สำหรับขายหอม กระเทียมต่างจังหวัด วึ่งเช้า – ออกผ่านที่ดินของนางเหนียวมาประมาณ 5 ปี เพื่อออกสู่ทางสาธารณะ ต่อมานางเหนียวได้ขายที่ดินให้กับนายทุน นายทุนเมื่อซื้อแล้วก็ทำรั้วลวดหนามปิดที่ดินแปลงนั้น ทำให้นางแขกไม่สามารถขับรถเข้า – ออกได้ นางแขกได้ไปขอร้องให้นายทุนนั้นเปิดทาง แต่นายทุนนั้นก็ไม่ยอม นางแขกไปอีกวันใหม่เพื่อขอซื้อในราคา 120,000 บาท ความกว้าง 4 เมตร ยาว 15 เมตร นายทุนไม่ขาย นางแขกจำต้องนำรถยนต์ของตนฝากเพื่อนบ้าน บางวันจอดริมถนน ทำให้นางแขกได้รับความเดือดร้อน ส่วนทางเดินออกมีทางออกหลังบ้านโดยผ่านที่ดินและบ้าน

ของคนอื่น ทำให้นางแขกได้รับความเดือดร้อน จึงมาขอรับคำปรึกษาจะทำอย่างไรถึงจะนำรถผ่านเข้า – ออกหน้าบ้านได้

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่าในเบื้องต้นให้นางแขกไปพบผู้ใหญ่บ้านเล่าความเดือดร้อนให้ทราบ และช่วยเจรจายายทุนให้เปิดทางเข้า – ออก จะโดยวิธีใดก็ได้ ซึ่งผู้ใหญ่บ้านก็รับปาก และรู้ว่านางแขกเดือดร้อนเพราะที่ดินแปลงนี้อยู่หน้าบ้านผู้ใหญ่บ้านเอง หลังจากนั้น 2 วันผู้ใหญ่บ้านมาบอกนางแขกว่านายทุนไม่ตกลงด้วย จึงแนะนำให้นางแขกไปที่ศูนย์ดำรงธรรมอำเภอ ศูนย์ดำรงธรรมอำเภอนัดไกลเกลี่ย นายทุนไม่ยอมเช่นเดิม แม้จะซื้อในราคานั้นก็ตาม นายทุนซื้อมา 400,000 บาท ซึ่งนางแขกไม่มีเงินที่จะซื้อทั้งหมด เพราะผ่อนค่างวดยังไม่หมด และการค้าขายก็พอได้เลี้ยงครอบครัว นาก็ไม่ได้ทำ

ครั้งที่ 3 เมื่อไม่สำเร็จจึงให้นางแขกต้องจ้างทนายความเพื่อฟ้องศาลขอทางเข้า – ออก เป็นทางจำเป็นและให้ศาลนัดไต่สวนฉุกเฉิน นางแขกจำต้องจ้างทนายความ และศาลนัดไต่สวนฉุกเฉินให้นายทุนเปิดทางใน 7 วัน นายทุนจึงได้เปิดทางให้รถยนต์เข้า – ออกได้ ต่อมาศาลนัดคู่พิพาทไกลเกลี่ย และตกลงกันทำสัญญาประนีประนอม โดยนางแขกขอเปิดทางความกว้าง 4 เมตร ยาว 15 เมตร เป็นเงิน 70,000 บาท ซึ่งสามารถตกลงกันได้ตามนั้น

กรณีที่ 8 เรื่องทางสาธารณะ ผู้ขอรับคำปรึกษามมติซื้อนางสมาน ปรึกษาว่า ตนซื้อสวนแปลงหนึ่ง 2 ไร่ มีทางเข้า – ออกประมาณ 3 เมตร แต่เมื่อวัดแล้วเหลือ 2.5 เมตร จึงได้พบกับนางสินนามสมมติ กำลังปลูกบ้านแต่ยังไม่แล้วเสร็จว่านางสินปลูกบ้านรูก้าทางเข้า – ออก ซึ่งเป็นทางสาธารณะ ปรากฏในโฉนดที่ดินชัดเจน แต่นางสินอ้างว่าเป็นที่ของนางสิน เมื่อตกลงกันไม่ได้ นางสมานจึงไปติดต่อกับเจ้าหน้าที่ที่ดินเพื่อออกไปรังวัดยืนยันความถูกต้องตามโฉนดที่ดิน พร้อมกันนั้นนางสมานได้แจ้งให้ผู้ใหญ่บ้านพร้อมด้วยนางสินทราบ เพื่อมารู้เห็นด้วยกัน เมื่อเจ้าหน้าที่มาทำการรังวัดปรากฏนางสินปลูกบ้านรูก้าเข้ามาในทางสาธารณะจริง ซึ่งปรากฏเสาเขตชัดเจน แต่นางสินก็ยังไม่ยอมรื้อบ้านส่วนที่รูก้าออกไป ต่อมานางสินยังให้ช่างมาก่อกำแพงรูก้าเข้ามาอีกด้วย ทำให้นางสมานได้รับความเดือดร้อน เนื่องจากนำรถยนต์เข้า – ออกลำบาก โดยเฉพาะรถดั้มบรรทุกดินจะเข้าไม่ได้ เพราะนางสมานจะใช้พื้นที่ส่วนปลูกผักสวนครัวขายเพื่อเลี้ยงชีพ จะต้องใช้ดินเหนียวร่วนปลูกถึงจะได้ผลดี จำเป็นจะต้องจ้างรถดั้มนำดินเข้าไปถมที่ดินสวนดังกล่าว

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษา และคำแนะนำว่าในเบื้องต้นขอให้ผู้ใหญ่บ้านนัดนางสินมาทำการผู้ใหญ่บ้านเพื่อเจรจาและขอให้นางสินรื้อถอนบ้านทั้งรื้อออกไปจากทางสาธารณะในฐานะคนหมู่บ้านเดียวกัน และเป็นเพื่อนกันใกล้ชิด หากนางสินไม่ยอม ให้นางสมานไปร้องเรียนนายกเทศบาลตำบลถึงความเดือดร้อน เพราะพื้นที่สาธารณะเทศบาลหรือ อบต.ในพื้นที่เป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบดูแลร่วมกับอำเภอ ซึ่งระเบียบกระทรวงมหาดไทยวางหลักไว้ว่า อำนาจหน้าที่ในการดูแลรักษาและคุ้มครองป้องกันที่ดินสาธารณะ ให้เป็นอำนาจหน้าที่ของนายอำเภอร่วมกับองค์กรปกครองส่วน

ท้องถิ่น ในกรณีมีข้อพิพาทหรือคดีเกี่ยวกับที่ดิน ให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเป็นผู้ดำเนินการระงับข้อพิพาท หรือร้องทุกข์กล่าวโทษภายในสามสิบวัน นับแต่รู้เหตุแห่งข้อพิพาทหรือคดีนั้น เว้นแต่คดีจะขาดอายุความให้ร้องทุกข์กล่าวโทษได้ทันที ฯลฯ (ข้อ 6)

ครั้งที่ 2 นางสาวมานมาขอคำปรึกษาว่าหลังจากไปร้องเรียนร้องทุกข์แล้ว เทศบาลยังไม่ดำเนินการเป็นที่หวังได้ เพราะระยะเวลาผ่านไปหลายเดือน จะดำเนินการอย่างไร

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า ให้ไปสอบถามนายก หรือนิติกรเทศบาลตำบลเพื่อติดตามเรื่อง หากยังดำเนินการล่าช้าให้ทำหนังสือไปถึงนายอำเภอเพื่อเร่งรัดให้เทศบาลตำบลดำเนินการ

ครั้งที่ 3 นางสาวมานมาขอคำปรึกษาว่า ได้ทำหนังสือถึงนายอำเภอแล้ว ผ่านไปหลายเดือนก็ไม่เห็นว่าเทศบาลตำบลจะดำเนินการ และปรากฏว่านางสินยังมีการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องจนทุกอย่างจะแล้วเสร็จ เพราะจากวันที่มีการนำเจ้าหน้าที่ที่ดินออกไปรังวัดถึงขณะนั้นระยะเป็นปี ให้นางสมานไปติดตามทวงถามเรื่องเดิมที่อำเภอ และต่อมาทราบว่านางสมานได้ไปติดตามทวงถามที่อำเภอ ซึ่งทางอำเภอได้ทำหนังสือไปยังเทศบาลตำบลแล้วหลายเดือน ให้นางสมานขอคัดหนังสือฉบับนั้นเพื่อไปยืนยันเทศบาลตำบล ต่อมาเทศบาลตำบลจึงติดป้ายประกาศ ณ ที่ดินแปลงพิพาทนั้น โดยให้นางสินรื้อถอนออกจากทางสาธารณะภายใน 30 วัน

แต่เวลาผ่านพ้น 30 วันไปแล้ว นางสินก็ยังไม่รื้อถอนแต่ประการใด กลับจ้างช่างทาสีบ้านอย่างสวยงาม ส่วนรั้วก็ทำอย่างแข็งแรง ถึงฤดูปลูกผักนางสมานจะให้รถเอาดินเข้าไปถมที่ที่ยังไม่ได้

ระยะเวลาผ่านไป 3 เดือน นิติกรเทศบาลตำบลได้ทำเรื่องเสนอให้อัยการฟ้องต่อศาล และศาลได้พิจารณาคัดสินให้นางสินจำเลยด้วยการรอกำหนดโทษจำเลยไว้ 5 ปี นับแต่วันมีคำพิพากษา และให้จำเลย คนงาน ผู้รับจ้าง ผู้แทนและบริวารของจำเลยออกไปจากที่ดินสาธารณะสมบัติของแผ่นดิน

ครั้งที่ 4 นางสาวมานได้มาขอคำปรึกษาอีกว่า หลังจากที่ศาลตัดสินดังกล่าวแล้วผ่านไป 2 เดือน นางสินก็ยังไม่มีการรื้อถอนตามคำสั่งศาลแต่ประการใด

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษา และคำแนะนำว่า ให้นางสมานไปติดต่อกับนายกเทศบาลตำบล เพื่อแจ้งให้ทราบว่านางสินไม่ยอมปฏิบัติตามคำสั่งของศาล ซึ่งหากนางสินไม่ปฏิบัติตามเทศบาลจะต้องทำหนังสือแจ้งไปยังอัยการ อัยการทำการร้องไปยังศาลเพื่อถอนการรอกำหนดโทษไว้ นั้น แล้วส่งลงโทษจำคุกฐานขัดคำสั่งศาลต่อไป

หลังจากนั้น เทศบาลได้มาแจ้งให้นางสินปฏิบัติตามคำสั่งของศาล ถ้าไม่ปฏิบัติตามจะเกิดผลประการใด ต่อมาปรากฏว่า นางสินได้รื้อถอนสิ่งปลูกสร้างออกจากทางสาธารณะแต่โดยดี

2.3.2 การให้คำปรึกษาที่เป็นทางการ

กรณีที่ 1 เรื่องขับรถประมาทเป็นเหตุให้บุคคลอื่นถึงแก่ความตาย ผู้มาขอรับคำปรึกษาเล่าข้อเท็จจริงว่า สมมติชื่อนายผิตหวัง เนื่องจากนายดำ ลูกชายนายผิตหวังได้อาศัยรถเพื่อนบ้านไปทำงานต่างหมู่บ้าน หลังจากนั้นนายดำเดินเที่ยวงานหนึ่งวันแล้วไดมานั่งคอยเพื่อนอยู่ด้านท้ายรถยนต์ที่จอดหลังจากรอเพื่อนอยู่พักใหญ่ ปรากฏว่านายแดงคนขับติดเครื่องยนต์ และถอยหลังอย่างแรง นายดำที่นั่งอยู่ด้านท้ายรถที่จอดถูกชนไม่ทัน เป็นเหตุให้รถยนต์เหยียบนายดำเข้าที่ศีรษะเสียชีวิต ต่อมาตำรวจได้จับกุมนายแดงฐานขับรถประมาทเป็นเหตุให้บุคคลอื่นถึงแก่ความตาย เหตุเกิดเมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2561 เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2561 ตำรวจได้เรียกนายผิตหวังพร้อมพยานในเหตุการณ์ไปสอบสวน นายผิตหวังเรียกค่าเสียหายทางแพ่ง 100,000 บาท นายดำจะจ่ายให้เพียง 40,000 บาท ไม่สามารถตกลงกันได้ นายผิตหวังไม่ทราบว่าตำรวจจะดำเนินการไปอย่างไร กลัวว่านายดำลูกชายที่เสียชีวิตจะไม่ได้ความเป็นธรรม

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า กระบวนการยุติธรรมเบื้องต้นได้แก่ตำรวจเมื่อตำรวจรวบรวมพยานหลักฐานเพียงพอแก่การฟ้องแล้ว จะส่งเรื่องให้อัยการฟ้องนายดำผู้ต้องหาเมื่อศาลรับฟ้องแล้ว จะเป็นกระบวนการในชั้นศาลจะพิจารณาคดี และตัดสินคดี ในกรณีที่ผู้เสียหายได้แก่นายผิตหวังเรียกค่าเสียหายทางแพ่งโดยให้อัยการฟ้องเรียกไปกับคดีอาญา เป็นคดีต่อเนื่อง ศาลอาจส่งเรื่องให้ศูนย์ไกล่เกลี่ยของศาลไกล่เกลี่ยค่าเสียหายที่นายผิตหวังเรียกร้องจากนายดำ 100,000 บาท หากตกลงกันได้ก็จะมีกระบวนการบันทึกสัญญาประนีประนอมยอมความ คดีทางแพ่งก็จะยุติลงโดยศาลจะสั่งตามสัญญานั้น ส่วนคดีอาญาศาลก็จะพิจารณาคดีตัดสินต่างหากจากคดีแพ่ง โดยนายผิตหวังไม่ต้องจ้างทนายแต่ประการใด เพราะอัยการจะเป็นโจทก์แทนผู้เสียหาย หากเรื่องล่าช้าให้ไปติดตามที่ตำรวจร้อยเวรเจ้าของเรื่อง ซึ่งข้อความดังกล่าวนี้ ผู้ให้คำปรึกษาจะบันทึกความเห็นของการให้คำแนะนำลงในแบบฟอร์ม และลงลายมือชื่อไว้เป็นหลักฐานทุกครั้งไป

กรณีที่ 2 เรื่องหมายนัดศาลไกล่เกลี่ย ผู้มาขอรับคำปรึกษา สมมติชื่อนายชัย ข้อเท็จจริงว่าตนถูกนายสมหมายฟ้องฐานยักยอกทรัพย์ 200,000 บาท ศาลมีหมายถึงนายชัยนัดไกล่เกลี่ย นายชัยสอบถามว่าจะไม่ไปหรือไม่ เมื่อมีการไกล่เกลี่ยจะมีผลดีประการใด

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า การไกล่เกลี่ยเป็นกระบวนการหนึ่ง เพื่อระงับข้อพิพาทของคู่กรณีที่ศาลนำมาใช้ทุกศาล นอกจากการพิจารณาคดีตัดสินคดี ซึ่งคดีที่นัดไกล่เกลี่ยจะเป็นคดีแพ่งทุกคดี หรือคดีอาญาที่ยอมความได้ และหรือคดีแพ่งต่อเนื่องคดีอาญา เช่น กรณีของนายชัยที่ถูกนายสมหมายฟ้องยักยอกทรัพย์โดยเรียกเงินคืนเป็นทางแพ่ง ซึ่งผลดีของการไกล่เกลี่ย ในศาล

1. สะดวก รวดเร็ว และไม่มีค่าใช้จ่าย
2. มีบุคคลที่สามผู้มีความรู้ในการไกล่เกลี่ยเป็นคนกลาง

3. รักษาความสัมพันธ์ของคู่พิพาท เช่น ความเป็นญาติ ความเป็นผู้บังคับบัญชา กับผู้ใต้บังคับบัญชา ความเป็นนายจ้างกับลูกจ้าง ความเป็นนักธุรกิจด้วยกัน ความเป็นสามี - ภรรยา ความเป็นพ่อ แม่ ลูก เป็นต้น

4. พึงพอใจทั้งสองฝ่ายไม่มีฝ่ายใดชนะหรือแพ้หากสู้คดีกันคำพิพากษาจะต้องมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งชนะและแพ้คดี

5. หากตกลงกันได้จะมีเจ้าหน้าที่บันทึกข้อตกลงหรือสัญญาประนีประนอมยอมความ ศาลจะสั่งหรือพิพากษาตามสัญญาประนีประนอมนั้น หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาสามารถบังคับได้

ดังนั้น นายชัยจะต้องไปแล้งสามารถจะต่อรองในบางเรื่อง เช่น นายชัยจะขอผ่อนชำระเป็นงวดได้หรือไม่ เรื่องดอกเบี้ยเป็นอย่างไร ตลอดจนเรื่องอื่นๆ ที่สามารถจะต่อรองกันได้โดยจะมีผู้ประนีประนอมเป็นคนกลางในการไกล่เกลี่ย และหาข้อยุติร่วมกัน จะไม่ต้องเสียเวลาในการมาศาลอีก ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ค่าน้ำมันรถ ค่าอาหาร และไม่ต้องเสียเวลาในการประกอบอาชีพประจำวันด้วย หากไม่ไปถ้าศาลนัดสืบในวันนั้นด้วยจะเสียเปรียบคู่กรณี ศาลอาจได้ข้อมูลหรือพยานหลักฐานเฉพาะฝ่ายโจทก์ แล้วตัดสินคดีจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบมาก หากมีคดีอาญาร่วมด้วยอาจถูกศาลตัดสินจำคุก

กรณีที่ 3 ขอเปลี่ยนผู้อนุบาล นายมา ผู้มาขอคำปรึกษา เล่าข้อเท็จจริงว่า นายเดชมีอาการสติฟั่นเฟือน ควบคุมตัวเองไม่ได้โดยมีอาการเช่นนี้ 15-16 ปี แล้ว ต้องเข้ารักษาตัวที่โรงพยาบาลพระศรีมหาโพธิ์ จังหวัดอุบลราชธานี เป็นประจำ โดยนายเดชมีชื่อในกรรมสิทธิ์ที่ดินด้วย ไม่สามารถจัดการทรัพย์สินของตนเองได้เพราะมีอาการวิกลจริต

นางสา ผู้เป็นแม่ของนายเดช จึงได้ให้นายทำคำร้องขอให้ศาลสั่งให้นายเดชเป็นคนไร้ความสามารถ โดยให้นางสาเป็นผู้อนุบาล เมื่อศาลนำสืบแล้วเชื่อได้ว่านายเดชเป็นผู้มีอาการสติฟั่นเฟือน ควบคุมตัวเองไม่ได้จริง โดยมีหนังสือของแพทย์และใบตรวจรักษา และนางสาเป็นมารดา ซึ่งเป็นผู้ปกครองดูแลจริง ศาลจึงสั่งให้นายเดชเป็นคนไร้ความสามารถ และให้นางสาเป็นผู้อนุบาลต่อไป โดยมีการประกาศคำสั่งของศาลในราชกิจจานุเบกษา เมื่อปี พ.ศ.2534

จากปี พ.ศ.2534 นางสาได้ปกครองดูแลนายเดชมาตลอดจนถึงปัจจุบันนี้สืบกว่าปี นางสาอายุ 86 ปี สุขภาพร่างกายไม่แข็งแรง มีโรคประจำตัว ไม่สามารถดูแลนายเดชได้ แต่จะมีนายช่วย ซึ่งเป็นพี่ชายเป็นผู้ดูแลแทนมาหลายปี เช่น พาไปพบแพทย์ที่โรงพยาบาลพระศรีมหาโพธิ์ จ.อุบลราชธานี และเอายาให้กิน ตลอดจนชีวิตความเป็นอยู่อื่น

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า เมื่อนางสาผู้อนุบาลอายุมาก สุขภาพร่างกายไม่แข็งแรง ไม่สามารถดูแลนายเดชได้ ก็ให้นายช่วยซึ่งเป็นพี่ชายและเป็นผู้ดูแลแทนทางสาในปัจจุบัน ทำคำร้องให้ศาลถอดถอนนางสาแล้วให้นายช่วยเป็นผู้อนุบาลแทน เมื่อศาลมีคำสั่งให้นายช่วยเป็นผู้อนุบาลนายเดชแล้ว ย่อมมีสิทธิในการปกครองดูแล และจัดการทรัพย์สินของนายเดช โดยชอบด้วยกฎหมายทุกประการ

กรณีที่ 4 ภรรยาของฟ็องหย่า ผู้มารับคำปรึกษา นางปรีเปรม นามสมมติ เล่มให้ฟังว่า นายมั่วเป็นสามีอดีตเคยรับราชการครูอยู่กินฉันสามีภรรยา มา 20 ปี ได้จดทะเบียนสมรสมีลูกด้วยกัน 1 คน เมื่อปี พ.ศ.58 ทราบว่านายมั่วไปมีความสัมพันธ์ฉันชู้สาวกับเมียภารโรงในโรงเรียน นายมั่วถูกดำเนินการทางวินัยที่มติดจากกรรมการไล่ออกจากราชการ จากนั้นนายมั่วไปอยู่กับเมียใหม่ไป – มาหานางปรีเปรมบางวัน เมื่อปี พ.ศ.59 ปรากฏว่านายมั่วหายไปเลยเข้าใจว่าคงอยู่กับเมียใหม่นั้นเอง นางปรีเปรมจึงอยู่กับลูกชายอายุ 15 ปี และเลี้ยงแม่ของตัวเองที่บ้าน เมื่อปี พ.ศ.58 นั้นนางเปรมปรีเคยชวนนายมั่วไปหย่าที่สำนักงานทะเบียนอำเภอ แต่นายมั่วไปยอมไปหย่า ตนจึงอยากจะฟ็องหย่า แต่มีปัญหาไม่มีเงินเพราะไม่มีรายได้ จึงอยากจะมาขอให้กองทุนยุติธรรมสำนักงานยุติธรรมจังหวัดศรีสะเกษช่วยเหลือจัดหาทนายฟ็องหย่า

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า กรณีนางปรีเปรมสามารถฟ็องหย่าขาดจากการเป็นสามี – ภรรยาได้ด้วยสาเหตุที่นายมั่วไปอุปการะเลี้ยงดูหรือยกย่องหญิงอื่นเป็นภรรยาหรือเป็นชู้ หรือนายมั่วได้ทิ้งร้างนางปรีเปรมไปเกินกว่า 1 ปี ฉะนั้นนางปรีเปรมสามารถฟ็องหย่านายมั่วได้ (ป.แพ่ง ม.1516) แต่ยังไม่อยากให้นางปรีเปรมฟ็องหย่า เพราะเรื่องของครอบครัวเป็นเรื่องละเอียดอ่อน จึงอยากให้นางปรีเปรมและนายมั่วได้พูดคุยกันก่อน โดยจะให้นิติกรสำนักงานทำหนังสือเชิญนายมั่วมาพูดคุยและสอบถามข้อเท็จจริง หากสามารถตกลงกันได้ด้วยการกลับมาเป็นสามีภรรยากันเหมือนเดิมก็เป็นข้อตกลงและความต้องการของทั้งสองฝ่าย ถ้าตกลงกันไม่ได้และทั้งคู่พร้อมจะหย่าก็สามารถไปจดทะเบียนหย่าที่สำนักงานทะเบียนอำเภอได้ แต่ถ้าหากนายมั่วไม่ยอมไปจดทะเบียนหย่า จึงให้นางปรีเปรมทำคำร้องขอกองทุนยุติธรรมช่วยเหลือ จัดหาทนายฟ็องหย่ากับนายมั่วต่อไป

กรณีที่ 5 ขอย่ากับสามี ผู้มาขอคำปรึกษานางผิตหวัง เล่าให้ฟังว่าตนกับสามีนายคำจตทะเบียนสมรส เมื่อปี 2549 มีลูกด้วยกัน 1 คน โดยนางผิตหวังและนายคำไปทำงานต่างจังหวัด เมื่อ 3 ปีที่ผ่านมาปรากฏว่านายคำไปชอบพอกับหญิงอื่นเป็นเหตุให้นางผิตหวังทะเลาะกันบ่อยครั้ง จึงชวนกันไปจดทะเบียนหย่าที่สำนักงานทะเบียนอำเภอ โดยไปพบกับปลัดอำเภอ ผู้ทำหน้าที่แทนนายอำเภอ ปลัดอำเภอสอบถามความสมัครใจแล้ว ทั้งสองพร้อมจะหย่าขาดจากกันเป็นสามี – ภรรยา แต่เมื่อปลัดอำเภอตรวจสอบหลักฐานแล้วไม่สามารถจัดการหย่าให้ได้ เนื่องจากเอกสารไม่ถูกต้อง เพราะนางผิตหวังยังใช้นามสกุลเดิมคือ สีแดงของตน ปลัดอำเภอจึงให้กลับบ้านไปดำเนินการแก้ไขให้ถูกต้อง

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า ตามที่ปลัดอำเภอแนะนำ นางผิตหวังก็ยังไม่เปลี่ยนแปลงแก้ไขจะเป็นเพราะไม่เข้าใจหรืออย่างไร จึงขออุบัตืประจำตัวประชาชนเมื่อดูแล้วนามสกุลของนางผิตหวังยังใช้นามสกุลเดิมคือสีแดง คำเต็มคือนางสาวผิตหวัง สีแดง ส่วนนายคำนามสกุลสีเขียว เพื่อความชัดเจนจึงได้พานางผิตหวังไปที่สำนักงานทะเบียนอำเภอเมืองศรีสะเกษ เพื่อตรวจทางทะเบียนสมรสวันที่จดทะเบียนสมรสเมื่อปี พ.ศ.2549 ณ ที่สำนักงานทะเบียนอำเภอสามพราน จ.

นครปฐม มีเงื่อนไขอะไรหรือไม่ เมื่อเจ้าหน้าที่ทะเบียนอำเภอเมืองศรีสะเกษตรวจสอบแล้ว ปรากฏว่าตาม ตร.2 ข้อ 2 กำหนดไว้ว่า นางสาวผิดหวังบันทึกชื่อใช้นามสกุลของนายคำ สีเขียว ดังนั้น นางสาวผิดหวังจะต้องเปลี่ยนนามสกุลแก้ไขจากสีแดง เป็นสีเขียว เมื่อแก้ไขแล้ว จะเป็นนางผิดหวัง สีเขียว โดยนางสาวผิดหวัง จะต้องไปแก้ไขที่สำนักทะเบียนอำเภอราชโศภิตที่ตนมีภูมิลำเนาปรากฏตามทะเบียนบ้านและบัตรประจำตัวประชาชนยังต้องการที่จะไปจดทะเบียนหย่าพยานายคำไปจดทะเบียนหย่าที่สำนักทะเบียนอำเภอต่อไป

กรณีที่ 6 เรื่องทรัพย์สินส่วนตัว ผู้มาขอรับคำปรึกษา นางแบ่ง นามสมมุติ เล่าว่า ตนมีที่ดินแปลงหนึ่ง เนื้อที่ 1 ไร่ โดยแม่โอนให้ก่อนจะแต่งงาน และจดทะเบียนสมรสกับนายสี ในช่วงที่อยู่กับนายสี สามีนั่นปลูกบ้าน 1 หลังในที่ดินแปลงนี้ และมีลูกกับนายสี 1 คน ต่อมาต่างคนแยกกันอยู่ นายสีไปมีภรรยาใหม่ ส่วนนางแบ่งก็มีสามีใหม่เช่นกันแต่ทั้งคู่ยังไม่ได้จดทะเบียนหย่า เมื่อ 2 เดือนที่ผ่านมานางแบ่งจะขายที่ดินแปลงนั้นพร้อมบ้าน ทราบถึงนายสี นายสีขู่ถ้าขายจะฟ้องทำให้นางแบ่งกลัวว่าจะถูกฟ้องและตนจะมีความผิดเพราะทะเบียนสมรสยังไม่ได้หย่า

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า นางแบ่งมีสิทธิที่จะขายที่ดินแปลงนั้นได้ เนื่องจากไม่ใช่สินสมรสจะมีก็เพียงแต่บ้านหลังนั้นเมื่อขายแล้วประเมินราคาเท่าไรสมมุติว่าขายได้ 20,000 บาท ก็ทำการแบ่งได้คนละ 10,000 บาท

กรณีที่ 7 การครอบครองปรปักษ์ ผู้มาขอคำปรึกษา นางสม นามสมมุติ เล่าว่าตนได้รับมรดกจากนางโม่ พื้นที่ 80 ตารางวา เมื่อหลายปีที่ผ่านมาได้มีนางเที่ยง บ้านใกล้เคียงกันทำเป็นที่เก็บของ โดยปลูกรุกกล้าเข้ามาในที่ของนางสม โดยนางสมเคยพูดกับนางเที่ยงว่าระวังจะรุกกล้าเข้ามาในที่ของตน จนบางครั้งมีการทะเลาะ ต่อมาเดือนสิงหาคม 60 นางเที่ยงได้นำเจ้าพนักงานที่ดินออกมารังวัดเพื่อแยกโฉนด โดยมีการรังวัดเข้าไปในที่ของนางสม ส่วนนางสมก็ได้คัดค้าน และไม่ยอมเซ็นที่ดินข้างเคียง ในวันนั้นมีผู้ใหญ่บ้านมาเจรจาด้วยแต่ตกลงกันไม่ได้ เมื่อเดือนมกราคม 62 นางเที่ยงให้ทนายยื่นคำร้องขอต่อศาลเพื่อให้ศาลสั่งว่าตนมีกรรมสิทธิ์ในที่ตรงพิพาท ด้วยการครอบครองปรปักษ์ ศาลมีหมายนัดให้นางสมไปศาลในเดือนกุมภาพันธ์ 62 และยื่นคำให้การ

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า ตามข้อเท็จจริงที่นางสมเล่ามานั้นว่ามีการคัดค้าน มีการโต้แย้ง บางครั้งมีการทะเลาะกันถึงพื้นที่ปลูกที่เก็บของรุกกล้าเข้ามา แม้วันที่มีการรังวัดจากพนักงานที่ดินก็คัดค้าน การที่นางเที่ยงฟ้องศาลจึงไม่เข้าองค์ประกอบของความผิดว่าด้วยการครอบครองปรปักษ์ กล่าวคือ ต้องเข้าครอบครองโดยสงบและเปิดเผย นอกจากการแสดงตนเป็นเจ้าของหาเพียงพอไม่ ตลอดจนระยะเวลาครอบครองก็ไม่แน่ว่าจะถึง 10 ปี หรือไม่ จึงแนะนำให้นางสมไปศาลตามหมายนัดนั้น และควรตั้งทนายยื่นคำให้การเพื่อคัดค้านและนำพยานหลักฐานในการนำสืบของศาลในชั้นพิจารณาต่อไป

กรณีที่ 8 จ่ายค่าสินไหมแก่สมาชิกที่เสียชีวิต ผู้มาขอรับคำปรึกษานางสาย นามสมมุติ เล่าให้ฟังว่านางสายในฐานะทายาท (ภรรยา) ของนายชาติสามีเสียชีวิตแล้ว เมื่อปี พ.ศ.2557 ในช่วงที่นายชาติมีชีวิต และรับราชการอยู่นั้นได้กู้เงินสหกรณ์ออมทรัพย์ของหน่วยงาน นางสายเองก็รู้ว่านายชาติกู้เงินไปเท่าไร มารู้เมื่อเสียชีวิตแล้วมีหนี้คงเหลือ 500,000 บาท สหกรณ์ออมทรัพย์จะหักหนี้คงค้างดังกล่าวจะคงเหลือเงินค่าสินไหมแทนที่จะต้องจ่ายให้นางสายภรรยา 450,000 บาท แต่เงินจำนวนนี้สหกรณ์ออมทรัพย์จะทยอยคืนให้เป็นงวดๆ โดยสหกรณ์ออมทรัพย์ได้จ่ายให้นางสายตั้งแต่วันที่เดือนมีนาคม 2560 – ธันวาคม 2561 เป็นเงิน 300,000 บาท คงเหลือที่สหกรณ์ออมทรัพย์จะต้องจ่ายอีก 150,000 บาท

แต่เมื่อนางสายไปติดต่อสอบถาม เจ้าหน้าที่การเงินสหกรณ์แจ้งว่าชำระคืนให้หมดแล้ว โดยวิธีการชำระคืนสหกรณ์จะโอนเงินเข้าธนาคารตามบัญชีธนาคารของนางสาย ทำให้นางสายได้รับความเดือดร้อน จึงมาขอคำปรึกษาว่าจะดำเนินการอย่างไรในเมื่อสหกรณ์ปฏิเสธที่จะจ่ายอย่างนั้น

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่าให้นางสายไปติดต่อกับธนาคารที่มีสมุดเงินฝากตามที่สหกรณ์เคยโอนเงินเข้าบัญชีเล่มนั้น โดยขอให้เจ้าหน้าที่ธนาคารตรวจสอบสเตทเมนต์ คือรายการข้อมูลจำนวนเงินฝาก – ถอน ย้อนหลังแล้วปริ้นท์ออกมาเป็นเอกสารเพื่อนำไปยืนยันกับทางสหกรณ์ออมทรัพย์ได้ทราบ วิธีการคือให้นางสายทำหนังสือนำส่งพร้อมด้วยสิ่งที่ส่งมาด้วย คือ สเตทเมนต์ของธนาคารซึ่งจะปรากฏเงินฝาก – ถอนยืนยันกับสหกรณ์ออมทรัพย์ความถูกต้อง หากปรากฏว่าสหกรณ์ยังจ่ายเงินไม่ครบตามจำนวนคงเหลือ สหกรณ์ออมทรัพย์จะต้องรับผิดชอบต่อไป

กรณีที่ 9 บุกรุกขับไล่ (สัญญาประนีประนอม) ผู้มาขอรับคำปรึกษา นายสด นามสมมุติ เล่าว่าตนเป็นโจทก์ฟ้องนางสวายเป็นจำเลยกับพวก 3 คน เนื่องจากนางสวากับพวกรุกล้ำเข้ามาในที่ดินของนายสด ซึ่งนายสดเคยแจ้งให้นางสวากับพวกทราบแล้ว แต่ทั้งสามคนก็ยังไม่ยอมออกไปจากที่ดินของตน นายสดจึงให้นายยืนฟ้องศาล ต่อมาเมื่อเดือนมีนาคม 2561 ศาลนัดประนีประนอม โดยใช้ข้อตกลงจะไปดำเนินการแบ่งแยกโอนกรรมสิทธิ์ในส่วนที่ทับซ้อนกันให้แก่กันและกัน หากโจทก์และจำเลยทั้งสามไม่ไปดำเนินการยื่นคำร้องขอรังวัดให้ถือเอาสัญญาประนีประนอมยอมความ และคำพิพากษาของศาลแทนการแสดงเจตนาของอีกฝ่ายหนึ่ง และยินยอมให้อีกฝ่ายไปยื่นคำร้องขอรังวัดและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเองได้ฝ่ายเดียว ต่อมาเมื่อเดือนมกราคม 2562 นางสวากับพวก 3 คน ติดต่อพนักงานที่ดินออกมารังวัดที่ดินตรงที่ทับซ้อน ปรากฏว่ายังมีการรังวัดตรงที่มีปัญหาเหมือนเดิมจะรังวัดเข้าไปในที่ดินของนายสดๆ จึงได้คัดค้าน และแจ้งที่ดินให้ทราบ นายสดจึงนำปัญหามาปรึกษาจะดำเนินการอย่างไร

ผู้ให้คำปรึกษาให้คำปรึกษาและคำแนะนำให้นายสดทำหนังสือคัดค้านรังวัดไว้ที่สำนักที่ดิน แล้วให้พนักงานที่ดินออกไปรังวัดสอบแนวเขตของตนให้ชัดเจน หากคู่กรณีไม่ยอม พนักงานที่ดินจะเชิญคู่กรณีไกล่เกลี่ยอีกครั้ง แต่หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งติดใจในที่ตรงอ้างว่าทับซ้อนหรืออีกฝ่ายรุกล้ำเข้า

ไปให้ยื่นฟ้องต่อศาลอีกครั้ง เพื่อให้ศาลพิจารณาชี้ขาดให้ชัดเจนต่อไป กรณีไม่สามารถดำเนินการตามสัญญาประณอมได้เป็นข้อตกลงตามที่เข้าใจ แต่ไม่มีการสอบแนวเขตเอกสารประกอบที่ชัดเจน พนักงานที่ดินจึงไม่สามารถจะดำเนินการตามสัญญานั้นได้ ดังนั้นฝ่ายใดตั้งใจจำต้องให้ทนายฟ้องศาลเพื่อให้ศาลตัดสินเด็ดขาดและสามารถปฏิบัติได้

กรณีที่ 10 เรื่องขายฝาก ผู้มาขอรับคำปรึกษา นายมี เล่าให้ฟังว่าตนได้นำโฉนดที่ดินเนื้อที่ 5 ไร่ ไปทำสัญญาขายฝากไว้กับนายรวย เจ้าหนี้ในราคา 500,000 บาท โดยจดทะเบียนขายฝากที่สำนักงานที่ดินพร้อมจ่ายเงินโดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปี กำหนดไว้ 2 ปีในการไถ่ถอนคืน เมื่อครบกำหนดในสัญญา 2 ปีแล้ว นายมียังไม่นำเงินมาไถ่ถอนคืน เวลาผ่านไปปีที่ 3 จะนำเงินไปไถ่ถอนที่ดินคืน ปรากฏว่านายรวยไม่ยอมให้ไถ่ถอนคืนอ้างว่าหมดเขตตั้งแต่ 2 ปีแล้ว ทำให้นายมีต้องเสียที่ดิน ไม่ทราบจะทำอย่างไร

ผู้ให้คำปรึกษา ให้คำปรึกษาและคำแนะนำว่า การขายฝากที่ดินเป็นสัญญาซื้อขาย ซึ่งกรรมสิทธิ์ในที่ดินตกไปยังผู้ซื้อ โดยมีข้อตกลงกันว่าผู้ขายได้แก่นางมี อาจไถ่ที่ดินคืนจากนายรวยได้ภายในกำหนดที่ตกลงกันคือ 2 ปี หากไม่ไปไถ่ถอนคืนที่ดินขายฝากไว้นั้นย่อมหมดสิทธิ์ เว้นแต่จะขอขยายเวลาออกไปอีกโดยจดทะเบียนที่สำนักงานที่ดิน หรือหากครบกำหนดเวลาแล้วผู้ซื้อฝากปิดพินัย ไม่ยอมไปจดทะเบียนไถ่ถอนให้ ผู้ขายฝากสามารถนำเงินไปวางที่สำนักงานวางทรัพย์ในส่วนภูมิภาคไป ที่สำนักงานบังคับคดีจังหวัด หลักจากนั้นให้นำหลักฐานวางทรัพย์มาแสดงต่อพนักงานที่ดินเพื่อปลดติดไว้ในโฉนดที่ดินและลงบัญชีอายุไว้ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้ผู้ซื้อฝากทำการจดทะเบียนสิทธิและทำนิติกรรมต่อไป แต่กรณีของนางมีปล่อยให้เวลาล่วงเลยเกินกำหนดในสัญญาคือ 2 ปี ย่อมทำให้เสียสิทธิในการไถ่ถอนคืนจากนายรวยผู้ซื้อฝาก

3. การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1.รูปแบบของการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

3.1.1 รูปแบบการให้คำปรึกษาที่เป็นทางการ

สถานที่ สำนักงานยุติธรรมจังหวัดศรีสะเกษ

ขั้นตอนที่ 1 การลงทะเบียนผู้มาใช้บริการตามระเบียบของสำนักงานยุติธรรม จังหวัดศรีสะเกษ

ขั้นตอนที่ 2 การสร้างสัมพันธภาพ เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้การให้คำปรึกษาดำเนินไปได้ด้วยดี เพื่อให้ผู้มาขอรับคำปรึกษาได้มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลทั้งหมดและจริง โดยเฉพาะการแสดงออกถึงความใส่ใจต่อผู้ขอรับคำปรึกษาด้วยคำพูดน้ำเสียง ท่าทางการแสดงออก รอยยิ้มการประสานสายตาเป็นต้น

ขั้นตอนที่ 3 การซักถามปัญหาที่มาขอคำปรึกษา และเน้นให้ผู้มาขอคำปรึกษาให้ข้อมูลที่เป็นจริง ถ้าข้อมูลไม่ครบถ้วนหรือไม่เป็นจริงจะทำให้การอธิบายและคำแนะนำผิดเพี้ยนไปด้วย จะไม่เป็นประโยชน์ทั้งผู้ให้และผู้รับคำปรึกษา

ขั้นตอนที่ 4 ผู้มาขอรับคำปรึกษาให้ข้อเท็จจริง กับปัญหาที่เกิดขึ้นเช่น สาเหตุของปัญหา เนื้อหาของปัญหา โดยลำดับเหตุการณ์ ผู้เกี่ยวข้องหรือสิ่งที่เกี่ยวข้องต่างๆให้ข้อมูลครบถ้วน ถ้าข้อมูลครบถ้วนและเป็นจริงจะทำให้ผู้มาขอรับคำปรึกษาได้รับคำแนะนำที่ถูกต้อง

ขั้นตอนที่ 5 การเข้าใจปัญหาถึงสาเหตุของปัญหาและความต้องการเป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาจัดเรียงและเชื่อมโยงข้อมูลต่างๆที่ได้จากการให้ข้อเท็จจริงจากผู้ขอรับคำปรึกษา ซึ่งจะช่วยให้ผู้ขอรับคำปรึกษาเข้าใจปัญหาถึงสาเหตุ หรือตอบข้อซักถาม เพื่อความต้องการอย่างกระจ่างชัด

ขั้นตอนที่ 6 สรุปประเด็น หลังจากผู้ขอรับคำปรึกษาเข้าใจปัญหา สาเหตุปัญหาและความต้องการของตนเองแล้ว การสรุปประเด็นจะทำให้ผู้รับคำปรึกษามีความชัดเจนมากขึ้นถึงปัญหาที่ตนต้องการวางแผนแก้ไขต่อไป

ขั้นตอนที่ 7 ขั้นการวางแผนแก้ปัญหาและแนะนำ เป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ใช้ความสามารถของตนค้นหาวิธีแก้ปัญหา โดยผู้รับคำปรึกษา กำหนดเป้าหมายแล้ว แนะนำทางเลือกวิธีการต่างๆ ให้ผู้รับคำปรึกษาได้เรียนรู้ที่จะเลือกและตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้ให้คำปรึกษาเป็นเพียงผู้ให้การสนับสนุนชี้แนะทางเลือกถึงข้อดีและข้อเสีย ขั้นสุดท้ายผู้รับคำปรึกษาเลือกวิธีการใดที่มีความเหมาะสมและความเป็นไปได้มากที่สุด สามารถทำได้จริงและมีโอกาสประสบผลสำเร็จ มิใช่ผู้ให้คำปรึกษาบังคับแต่ประการใด

ขั้นตอนที่ 8 กรอกข้อมูล ให้ผู้รับคำปรึกษากรอกข้อมูลลงในแบบฟอร์มของสำนักงานถึงชื่อนามสกุล เลขประจำตัวสิบสามหลัก วันเดือนปีเกิด อายุ ที่อยู่ การศึกษา อาชีพ ศาสนา หมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ เรื่อง ที่มาขอคำปรึกษา ข้อเท็จจริงของรายละเอียด วัตถุประสงค์ที่มาปรึกษา ลงลายมือชื่อ จากนั้นจะเป็นส่วนความเห็นของผู้ให้คำปรึกษากฎหมาย ตั้งแต่ขั้นตอนที่3.ถึงขั้นตอนที่6.

ขั้นตอนที่ 9 ยุติการให้คำปรึกษา เป็นการสิ้นสุดการให้ความช่วยเหลือการให้คำปรึกษา กฎหมาย ทบทวนความเข้าใจและสรุป เพิ่มเติมในประเด็นที่ขาดหาย บางรายอาจมีการส่งต่อไปพบ กับงานหรือผู้เชี่ยวชาญอื่นๆต่อไป พร้อมทั้งให้กำลังใจแก่ผู้รับคำปรึกษา ก่อนยุติการให้คำปรึกษา พร้อมลงลายมือชื่อของผู้ให้คำปรึกษา แล้วส่งแบบฟอร์มข้อมูลนั้นให้เจ้าหน้าที่เก็บรวบรวมเพื่อ รายงานกรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพต่อไป

3.1.2.รูปแบบการให้คำปรึกษาที่ไม่เป็นทางการ

สถานที่ ไม่แน่นอน

ขั้นตอนที่ 1 การสร้างสัมพันธภาพ เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้การให้คำปรึกษาดำเนินไปได้ด้วยดี เพื่อให้ผู้มาขอรับคำปรึกษาได้มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลทั้งหมดและจริง โดยเฉพาะการแสดงออกถึงความใส่ใจต่อผู้ขอรับคำปรึกษาคำพูดน้ำเสียง ท่าทางการแสดงออก รอยยิ้มการประสานสายตา เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 2 การซักถามปัญหาที่มาขอคำปรึกษา และเน้นให้ผู้มาขอคำปรึกษาให้ข้อมูลที่เป็นจริง ถ้าข้อมูลไม่ครบถ้วนหรือไม่เป็นจริงจะทำให้การอธิบายและคำแนะนำผิดพลาดไปด้วย จะไม่เป็นประโยชน์ทั้งผู้ให้และผู้รับคำปรึกษา

ขั้นตอนที่ 3 ผู้มาขอรับคำปรึกษาให้ข้อมูล กับปัญหาที่เกิดขึ้นเช่น สาเหตุของปัญหา เนื้อหาของปัญหา โดยลำดับเหตุการณ์ ผู้เกี่ยวข้องหรือสิ่งที่เกี่ยวข้องต่างๆให้ข้อมูลครบถ้วน ถ้าข้อมูลครบถ้วนและเป็นจริงจะทำให้ผู้มาขอรับคำปรึกษาได้รับคำแนะนำที่ถูกต้อง

ขั้นตอนที่ 4 การเข้าใจปัญหาถึงสาเหตุของปัญหาและความต้องการเป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาจัดเรียงและเชื่อมโยงข้อมูลต่างๆที่ได้จากการให้ข้อเท็จจริงจากผู้ขอรับคำปรึกษา ซึ่งจะช่วยให้ผู้ขอรับคำปรึกษาเข้าใจปัญหาถึงสาเหตุ หรือตอบข้อซักถาม เพื่อความต้องการอย่างกระจ่างชัด

ขั้นตอนที่ 5 สรุปประเด็น หลังจากผู้ขอรับคำปรึกษาเข้าใจปัญหา สาเหตุปัญหาและความต้องการของตนเองแล้ว การสรุปประเด็นจะทำให้ผู้รับคำปรึกษามีความชัดเจนมากขึ้นถึงปัญหาที่ตนต้องการวางแผนแก้ไขต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นการวางแผนแก้ปัญหาและแนะนำ เป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ใช้ความสามารถของตนค้นหาวิธีแก้ปัญหา โดยผู้รับคำปรึกษา กำหนดเป้าหมายแล้ว แนะนำทางเลือกวิธีการต่างๆ ให้ผู้รับคำปรึกษาได้เรียนรู้ที่จะเลือกและตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้ให้คำปรึกษาเป็นเพียงผู้ให้การสนับสนุนชี้แนะทางเลือกถึงข้อดีและข้อเสีย ขั้นสุดท้ายผู้รับคำปรึกษาเลือกวิธีการใดที่มีความเหมาะสมและความเป็นไปได้มากที่สุด สามารถทำได้จริงและมีโอกาสประสบความสำเร็จ มิใช่ผู้ให้คำปรึกษาบังคับแต่ประการใด

ขั้นตอนที่ 7 ยุติการให้คำปรึกษา เป็นการสิ้นสุดการให้ความช่วยเหลือการให้คำปรึกษา กฎหมาย ทบทวนความเข้าใจและสรุป เพิ่มเติมในประเด็นที่ขาดหาย บางรายอาจมีการแนะนำให้ไปติดต่อกับหน่วยงานหรือผู้เชี่ยวชาญอื่นๆต่อไป พร้อมทั้งให้กำลังใจแก่ผู้รับคำปรึกษา ก่อนยุติการให้คำปรึกษา

3.2. ข้อเสนอแนะ

องค์กร กรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพ ควรจัดให้มีอาสาสมัครติดตามประเมินผลโดยสำนักงานยุติธรรมจังหวัดทั่วประเทศ ติดตามผลในแต่ละปีในรายที่สำคัญ เนื่องจากผู้มาขอรับคำปรึกษาจะแจ้งชื่อที่อยู่ไว้ในแบบสอบถามเท็จจริงอยู่แล้วว่าผลเป็นประการใด ปัญหา/อุปสรรค แนวทางแก้ไข แล้วเสนอไปที่กรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพ เพื่อประกอบการวางแผนในอนาคตทั้งเรื่องงบประมาณ บุคลากร การบริหารจัดการ และตรงกับวัตถุประสงค์ของการให้ความช่วยเหลือแก่ประชาชนที่มาขอรับคำปรึกษา ต่อไป

บุคคล ควรจัดอบรมเป็นหลักสูตรของผู้ให้คำปรึกษาเข้าใหม่ก่อนทำหน้าที่ถึงรูปแบบวิธีการ ขั้นตอน ของการให้คำปรึกษา ทั้งเรื่องแพ่ง อาญา และอื่นๆ ตามความเหมาะสม ตลอดจนการไกล่เกลี่ยไม่น้อยกว่า 3 วัน เพื่อให้ผู้ให้คำปรึกษามีความมั่นใจ และประสิทธิภาพ ประโยชน์จะเกิดแก่ประชาชน สังคม และประเทศชาติ

บรรณานุกรม

สำนักงาน ป.ป.ส. สำนักพัฒนาการป้องกัน และแก้ไขปัญหายาเสพติด, การให้คำปรึกษา
ปัญหายาเสพติด. เอกสารเผยแพร่ 2-15-2544.

สมชาย พงษ์พัฒนาศิลป์, เผ่าพันธุ์ ชอบน้ำตาล. ผู้พิพากษา. ประมวลกฎหมายอาญา ประมวล
กฎหมายแพ่งและพาณิชย์, 2546.

ระบบสถิติผู้ต้องราชทัณฑ์ทั่วประเทศ, เว็บไซต์กลางบริการอิเล็กทรอนิกส์ภาครัฐ.
กรมคุมครองสิทธิและเสรีภาพ, เว็บไซต์กลางบริการอิเล็กทรอนิกส์ภาครัฐ.

Model of Long-term care management for the elderly by community
participation a case Study of WangNamKeiw District, Nakornrachasima
Province

รูปแบบของการจัดการการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม
กรณีศึกษา : อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา

Dr.Sataporn Theyanarong

ดร.ศตพร เทยานรงค์

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Assistant Professor

Doctoral Degree of Philosophy in Public Health

Bodhisastra University, Florida State, United States of America

Academic Year 2018

Abstract

This research was conducted and developed according to the qualitative research process. The population was the elderly, the caretakers, the community leaders, the public health staff and the relevant agencies. Objective to study and analyze the elderly care model in the community Wang Nam Khiao District Nakhon Ratchasima. Method 1) Study District Information annual Plan to care for the elderly in the District. 2) In-Depth Interview, group discussion, participatory and non-participant observation in the management group, leader, local, people and government agencies involved total 100 persons. Qualitative analysis using content analysis. Compare story Table analysis And a triangular data check.

Key word : Elderly, Long-term care, community participation

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการศึกษาและพัฒนาตามกระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ประชากรที่ร่วมให้ข้อมูล คือ ผู้บริหาร ผู้สูงอายุ ผู้ดูแล อาสาสมัครสาธารณสุข แกนนำในชุมชน เจ้าหน้าที่สาธารณสุข และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์รูปแบบการดูแลผู้สูงอายุในชุมชน อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา วิธีการ 1) ศึกษาจากเอกสารข้อมูลอำเภอ รายงานประจำปี โครงการ แผนงานในการดูแลผู้สูงอายุระดับอำเภอ 2) การสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่ม การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วมในกลุ่มผู้บริหาร แกนนำ ท้องถิ่น ท้องที่ ประชาชน หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง จำนวน 100 คน วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพใช้กระบวนการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา เปรียบเทียบเรื่องราว วิเคราะห์แบบตาราง และมีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า

คำสำคัญ : ผู้สูงอายุ, การดูแลระยะยาว,ชุมชนมีส่วนร่วม

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป (Statement of the problems)

ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สถานะที่เรียกว่า “สังคมสูงอายุ” (Ageing society) เนื่องจากมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในปี พ.ศ. 2556 มีผู้สูงอายุร้อยละ 15 ของประชากรทั้งหมด ถือว่าเป็นสังคมสูงวัย ในปี พ.ศ.2564 มีผู้สูงอายุร้อยละ 20 ของประชากรทั้งหมดถือว่าเป็นสังคมสูงวัยอย่างสมบูรณ์ และคาดว่าในปี พ.ศ.2574 มีผู้สูงอายุร้อยละ 28 ของประชากรทั้งหมดถือว่าเป็นสังคมสูงวัยระดับสุดยอด (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561) ซึ่งการเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางอายุของประชากรประเทศไทย เกิดจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ การลดภาวะเจริญพันธุ์ และการลดการตาย (ลัดดา ดำริการเลิศ, 2551) จากจำนวนประชากรผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น ยังพบว่า เกณฑ์การมีอายุขัยเฉลี่ยของประชากรผู้สูงอายุก็มีอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย คือ เพศหญิงมีอายุขัยเฉลี่ยที่ 78.1 ปี และเพศชายมีอายุขัยเฉลี่ยที่ 71.1 ปี (สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2560)

ผู้สูงอายุเป็นวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม การเสื่อมสภาพตามวัยส่งผลให้ประสบกับปัญหาต่าง ๆ มากมายทั้งด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคม รวมทั้งปัญหาด้านครอบครัวและเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้ผู้สูงอายุมีโอกาสเกิดการเจ็บป่วยด้วยโรคต่าง ๆ ได้ง่ายกว่าวัยอื่น ๆ และการเจ็บป่วยนั้นส่งผลกระทบต่อร่างกาย จิตใจ อารมณ์และบทบาทการทำหน้าที่ทางสังคมของผู้สูงอายุ และพบว่าจากการทบทวนวรรณกรรม Miller (2009) ได้สรุปไว้ว่าอายุขัยเฉลี่ยของผู้สูงอายุที่ยืนยาวขึ้นนั้นจะมีความเชื่อมโยงถึงการเจ็บป่วยด้วยโรคเรื้อรังในระยะยาวมากขึ้น การเจ็บ

ด้วยโรคเรื้อรังจึงเป็นปัญหาสำคัญของผู้สูงอายุ ดัง Eliopoulos (2005) ได้ชี้ว่าโดยส่วนใหญ่แล้วเมื่อบุคคลเข้าสู่วัยผู้สูงอายุมักจะมีโรคเรื้อรังอย่างน้อย 1 โรคซึ่งโรคเรื้อรังเป็นโรคที่ทำให้ผู้สูงอายุต้องเผชิญและจัดการตัวเองกับความเจ็บป่วยเป็นระยะยาวนานและโรคมักมีการดำเนินต่อไปอย่างช้า ๆ แบบไม่หยุดยั้ง จากสถิติโลกโรคเรื้อรัง ตัวอย่างเช่น โรคหัวใจ หลอดเลือดสมอง มะเร็ง โรคเรื้อรังในระบบหายใจ และเบาหวาน เป็นสาเหตุการตายในอันดับต้น ๆ อย่างต่อเนื่องมายาวนาน ซึ่งองค์การอนามัยโลกได้เผยแพร่ข้อมูลของ WHO GLOBAL Status Report on Noncommunicable Disease-NCDs 2010 (GSR 2010) ว่าในปี ค.ศ. 2008 มีผู้ที่เสียชีวิตจากโรคเรื้อรังถึง 36 ล้านคน โดยส่วนใหญ่เป็นโรคในระบบหัวใจและหลอดเลือด ร้อยละ 48 โรคมะเร็ง ร้อยละ 21 โรคเรื้อรังในระบบทางเดินหายใจ ร้อยละ 12 และโรคเบาหวาน ร้อยละ 3 อีกทั้ง หน่วยงาน GSR 2010 ได้สนับสนุนกรอบในการทำงานเพื่อติดตาม ลดปัจจัยเสี่ยง และสร้างผลลัพธ์ทางสุขภาพ รวมทั้งความสามารถและความรับผิดชอบในการประเมินและจัดการโรคในระบบหัวใจและหลอดเลือด โรคเบาหวาน โรคมะเร็ง และโรคเรื้อรังในระบบทางเดินหายใจ (WHO, 2011, 2013)

จากปัญหาการเพิ่มขึ้นของประชากรผู้สูงอายุ ทำให้ประชากรสูงอายุเมื่อผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นจำนวนผู้ป่วยโรคเรื้อรังก็มากขึ้น ทำให้รัฐบาลเล็งเห็นความสำคัญของผู้สูงอายุที่รับการรักษาที่โรงพยาบาล และการดูแลต่อเนื่องที่บ้าน จากสถิติในปี พ.ศ. 2557 พบว่ามีกลุ่มผู้สูงอายุติดเตียง ร้อยละ 79.5 กลุ่มผู้สูงอายุติดบ้าน ร้อยละ 19.0 และผู้สูงอายุติดเตียง ร้อยละ 1.5 แต่ในปี พ.ศ. 2560 พบผู้สูงอายุที่มีภาวะพึ่งพิง ร้อยละ 10 หรือประมาณ 1 ล้านคน แบ่งเป็นติดบ้าน 8.5 แสนคน และติดเตียง 1.5 แสนคน มีการอาศัยอยู่คนเดียว ร้อยละ 8.7 อาศัยอยู่กับคู่สมรส ร้อยละ 18.8 แต่พบว่า แหล่งรายได้หลักของผู้สูงอายุจากบุตรลดลง มีรายได้จากการทำงานเพิ่มขึ้น ประกอบกับจังหวัดนครราชสีมา มีผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยในปี พ.ศ. 2556 มีจำนวนผู้สูงอายุ ร้อยละ 12 แต่ในปี พ.ศ. 2560 พบผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 17 และอำเภอวังน้ำเขียวเป็นอำเภอที่มีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด โดยการเพิ่มขึ้นของผู้สูงอายุของอำเภอวังน้ำเขียวเกิดมาจาก 1) ผู้สูงอายุเดิม คือ ผู้สูงอายุที่มีภูมิลำเนาเดิมเป็นคนพื้นที่วังน้ำเขียว 2) ผู้สูงอายุที่ย้ายมาอาศัยที่วังน้ำเขียวเมื่อเกษียณอายุการทำงาน เช่น กลุ่มข้าราชการบำนาญ เมื่อจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น ความเจ็บป่วยและโรคเรื้อรังก็เพิ่มขึ้นตามมาด้วย ดังนั้นจึงส่งผลกระทบต่อภาระดูแลขั้นพื้นฐานและความต้องการด้านการสาธารณสุขก็มีความต้องการเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้สูงอายุเป็นวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม เพราะการเสื่อมสภาพตามวัยของผู้สูงอายุส่งผลให้ประสบกับปัญหาต่างๆ มากมาย ทั้งด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคม รวมทั้งปัญหาด้านครอบครัวและเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้ผู้สูงอายุมีโอกาสเกิดการเจ็บป่วยด้วยโรคต่างๆ ได้ง่ายกว่าวัยอื่น และการเจ็บป่วยนั้นก็จะส่งผลโดยตรงต่อร่างกาย จิตใจ อารมณ์และบทบาทหน้าที่สำคัญทางสังคมของผู้สูงอายุ

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

จากการที่ดิฉันนางสาวศตพร เทยานรงค์ พยาบาลวิชาชีพปฏิบัติการ ประจำกลุ่มงานเวชปฏิบัติครอบครัวและชุมชน ประจำโรงพยาบาลวังน้ำเขียว ตั้งแต่ พ.ศ. 2555-2560 ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานเยี่ยมบ้านตั้งแต่ปี พ.ศ.2556 ซึ่งในงานเยี่ยมบ้านนั้น จะเป็นออกไปเยี่ยมผู้ป่วยให้ทำการพยาบาลที่บ้าน โดยจะเยี่ยมผู้ป่วยในเขตที่โรงพยาบาลรับผิดชอบจำนวน 8 หมู่บ้านในช่วงบ่ายของทุกวัน และมีการออกเยี่ยมบ้านทั่วอำเภอวังน้ำเขียวในวันพฤหัสบดี จากการได้ปฏิบัติงานในพื้นที่อย่างใกล้ชิดและเข้าถึงชุมชนทำให้มีความเข้าใจชุมชน และเห็นการเปลี่ยนแปลงในชุมชน ว่าในปัจจุบันนี้มีผู้สูงอายุในชุมชนหลายรายที่เข้าไม่ถึงระบบสุขภาพ ทำให้ถูกมองข้ามจากระบบสุขภาพจากประสบการณ์ในการทำงานด้านผู้สูงอายุในพื้นที่ พบว่า อำเภอวังน้ำเขียวมีประชากรเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะผู้สูงอายุ โดยแบ่งกลุ่มดังนี้

จำนวนผู้สูงอายุ/จำนวน	พ.ศ.2558	พ.ศ.2559	พ.ศ.2560	พ.ศ.2561
ผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคม (คน)	4,327	4,300	3,800	3,750
ผู้สูงอายุกลุ่มติดบ้าน (คน)	100	120	130	120
ผู้สูงอายุกลุ่มติดเตียง (คน)	28	34	33	30

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนผู้สูงอายุอำเภอวังน้ำเขียว พ.ศ.2558-พ.ศ.2561(กลางปี)

จากข้อมูลในตารางด้านบนแสดงให้เห็นความเป็นมาของจำนวนผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคม ที่มีจำนวนมากในปี พ.ศ. 2558 และมีจำนวนลดลงทุกปี จากปี พ.ศ.2558-พ.ศ.2561 จำนวนผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคมลดลงจำนวน 577 ราย ในระยะเวลา 4 ปี แต่ผู้สูงอายุกลุ่มติดบ้านและติดเตียงมีจำนวนไม่แตกต่างกันทางสถิติ แต่จำนวนผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคมกลับลดลงแสดงให้เห็นว่าผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคม มีการเดินทางไปอยู่ต่างถิ่นหรือย้ายกลับภูมิลำเนาเดิม(ในกลุ่มที่ย้ายมาประกอบอาชีพ/ประกอบธุรกิจ รีสอร์ทหรือโฮมสเตย์/กลุ่มเกษียณราชการ) สืบเนื่องมาจากปัญหาทางที่ดินที่เป็นที่ทับซ้อนกันระหว่างแนวเขตอุทยานและเขต สปก. ทำให้ผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคมที่อพยพหรือย้ายมาจากที่อื่นบางกลุ่มกลับไปภูมิลำเนาเดิมในช่วงเกิดข้อพิพาทและกำลังหาข้อสรุปของชุมชน และอีกส่วนหนึ่งผู้สูงอายุเข้าไม่ถึงระบบบริการสาธารณสุขของอำเภอวังน้ำเขียวและบางส่วนรับการรักษาที่โรงพยาบาลเอกชนในตัวจังหวัดนครราชสีมาหรือกรุงเทพมหานคร จึงทำให้ขาดข้อมูลในผู้สูงอายุกลุ่มนี้ จากปัญหาเหล่านี้ทำให้ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าเราต้องพัฒนาระบบการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนและศึกษาในเรื่องการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวตามบริบทพื้นที่ เพื่อให้ผู้สูงอายุที่อยู่นอกระบบสาธารณสุข ผู้สูงอายุที่รับบริการที่โรงพยาบาลเอกชน หรือผู้สูงอายุที่เข้าไม่ถึงระบบบริการในพื้นที่ได้ใช้บริการสาธารณสุขเบื้องต้นในสถานพยาบาลใกล้บ้านได้ เพื่อตอบสนองนโยบายรัฐบาล และกระทรวงสาธารณสุขในการดูแล

ผู้สูงอายุในระยะยาว และประกอบกับผู้วิจัยมีความสนใจและมีความรู้ความชำนาญในการพยาบาล และการดูแลผู้สูงอายุเป็นอย่างดี จากงานประจำที่ทำงานด้านการพยาบาลผู้สูงอายุประจำทุกวันทำให้เกิดแนวคิดที่ว่า เราควรมีรูปแบบการบริหารจัดการ การดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม เพื่อให้เกิดระบบการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม เพิ่มคุณภาพชีวิตให้ผู้สูงอายุและเป็นการดูแลต่อเนื่องจากชุมชนจะเกิดความยั่งยืนและต่อเนื่อง

1.3 ความสนใจ ประเด็นเฉพาะที่ต้องการศึกษา

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษารูปแบบการบริหารจัดการของชุมชนในการดูแลผู้สูงอายุในชุมชน เพราะชุมชนจะเป็นสื่อกลางในการดูแลผู้สูงอายุได้ยั่งยืน โดยมีวัตถุประสงค์การวิจัยดังนี้

- 1) เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารจัดการของชุมชนในการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนอำเภอน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา
- 2) เพื่อสร้างรูปแบบการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม

1.4 วิธีการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารจัดการการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม อำเภอน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา โดยเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างโรงพยาบาล ชุมชน ผู้ดูแลผู้สูงอายุ อาสาสมัครสาธารณสุข (อสม.) แกนนำชุมชน ผู้ใหญ่บ้าน ภาควิชาการทั้งภาครัฐและเอกชน

โดยพื้นที่ทำการศึกษาคืออำเภอน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ประชากรที่ร่วมวิจัยคัดเลือกแบบเจาะจง จำนวนทั้งสิ้น 100 คน ได้แก่

- 1) ผู้บริหาร ประกอบด้วย ผู้อำนวยการโรงพยาบาล สาธารณสุขอำเภอ นายกองค์การบริหารส่วนตำบล ปลัดตำบล ประธานอาสาสมัครสาธารณสุขอำเภอ ประธานกลุ่มผู้สูงอายุ
- 2) แกนนำจากภาคท้องถิ่น คือ สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล
- 3) แกนนำภาคท้องที่ คือ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน
- 4) ภาคประชาชน คือ ผู้สูงอายุ ทั้งเพศหญิงและเพศชายที่มีอายุ 60 ปี บริบูรณ์ขึ้นไป ครอบครัวผู้สูงอายุ เยาวชน กลุ่มคนต่างๆ ประชาชนทั่วไปและ Caregiver ในชุมชนที่ผ่านการอบรม
- 5) หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง คือ เจ้าหน้าที่สาธารณสุข ทีมเยี่ยมบ้านของโรงพยาบาล (ซึ่งเป็นทีมสหสาขาวิชาชีพ) ผู้อำนวยการโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล (รพ.สต.) พยาบาลประจำ รพ.สต. วิทยากรชุมชน และผู้ที่เกี่ยวข้องสำคัญ

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 แรงบันดาลใจ

จากการที่ดิฉันนางสาวศตพร เทยานรงค์ พยาบาลวิชาชีพปฏิบัติการ ประจำกลุ่มงานเวชปฏิบัติครอบครัวและชุมชน ประจำโรงพยาบาลวังน้ำเขียว ตั้งแต่ พ.ศ. 2555-2560 ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานเยี่ยมบ้านตั้งแต่ปี พ.ศ.2556 ซึ่งในงานเยี่ยมบ้านนั้น จะเป็นออกไปเยี่ยมผู้ป่วยให้ทำการพยาบาลที่บ้าน โดยจะเยี่ยมผู้ป่วยในเขตที่โรงพยาบาลรับผิดชอบจำนวน 8 หมู่บ้านในช่วงบ่ายของทุกวัน และมีการออกเยี่ยมบ้านทั่วอำเภอวังน้ำเขียวในวันพฤหัสบดี จากการได้ปฏิบัติงานในพื้นที่อย่างใกล้ชิดและเข้าถึงชุมชนทำให้มีความเข้าใจชุมชน และเห็นการเปลี่ยนแปลงในชุมชนว่าในปัจจุบันนี้มีผู้สูงอายุในชุมชนหลายรายที่เข้าไม่ถึงระบบสุขภาพ ทำให้ถูกมองข้ามจากระบบสุขภาพจากประสบการณ์ในการทำงานด้านผู้สูงอายุในพื้นที่ พบว่า อำเภอวังน้ำเขียวมีประชากรเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะผู้สูงอายุ

จากสถิติของจำนวนผู้สูงอายุในอำเภอวังน้ำเขียวมีจำนวนเพิ่มขึ้น ตามสถิติของประเทศนั้น ทำให้ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าเราต้องศึกษาในเรื่องการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวในชุมชนตามบริบทพื้นที่นี้ เพื่อตอบสนองนโยบายรัฐบาล และกระทรวงสาธารณสุขในการดูแลผู้สูงอายุ และประกอบกับผู้วิจัยมีความสนใจและมีความรู้ความชำนาญในการพยาบาลและการดูแลผู้สูงอายุเป็นอย่างดี จากงานประจำที่ทำงานด้านการพยาบาลผู้สูงอายุประจำทุกวันทำให้เกิดแนวคิดที่ว่า เราควรมีรูปแบบการบริหารจัดการ การดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม ดังนั้นในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาแบบการบริหารจัดการ การดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม กรณีศึกษาอำเภอวังน้ำเขียว ซึ่งผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในการศึกษาดังนี้ 1) ความหมายงานเยี่ยมบ้าน 2) แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุ 3) แนวคิดเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุในระยะยาว และ 4) ระบบการดูแลผู้สูงอายุในชุมชน

2.2 บริบทของเรื่องที่ทำ สถานการณ์ การเริ่มต้น

การศึกษาในครั้งนี้เริ่มต้นมาจากการเป็นการพยาบาลชุมชน และได้ดูแลผู้สูงอายุต่อเนื่องในชุมชน ได้เรียนรู้ลักษณะ บริบท ความเป็นอยู่ของคนในชุมชน รวมถึงการดูแลตนเองหรือความเจ็บป่วยของผู้สูงอายุ พบว่า ผู้สูงอายุไม่ชอบการมาโรงพยาบาลถ้าไม่เจ็บป่วยหนักก็จะไม่ไปโรงพยาบาล และบางส่วนมีความเชื่อในภูมิปัญญาของท้องถิ่น เมื่อเกิดการเจ็บป่วยก็จะรักษาตนเองด้วยสมุนไพรบ้าง ความเชื่อแบบโบราณบ้าง แล้วแต่ความเชื่อดั้งเดิมของชุมชนนั้นๆ อีกส่วนหนึ่งคือผู้สูงอายุที่เข้าไม่ถึงระบบบริการสุขภาพ เพราะเป็นผู้สูงอายุที่อยู่ตามลำพัง ไม่มีบุตรหลานดูแล และบ้านอยู่ห่างไกลโรงพยาบาล (ด้วยลักษณะภูมิประเทศของอำเภอวังน้ำเขียวเป็นพื้นที่ภูเขาเป็นส่วนใหญ่ บ้านเรือนประชาชนจะห่างไกลจากโรงพยาบาลเนื่องจากบางส่วนสร้างบ้านเรือนตามพื้นที่เกษตร

ทำไรบนภูเขา) ไม่มีรถ ไม่มีรายได้พอที่จะจ้างรถพามาโรงพยาบาล ดังนั้นผู้สูงอายุเหล่านี้จะหลุดจากระบบบริการทางการแพทย์ และเลือกที่จะรับบริการทางเลือก เช่น การซื้อยาชุดรับประทานเอง การไปคลินิก และการรักษาตามความเชื่อ

2.3 กิจกรรมหรือขั้นตอนที่ดำเนินการแต่ละขั้นตอน หรือแต่ละเรื่อง

การศึกษาในครั้งนี้เริ่มต้นมาจากการแนวคิด R2R (Routine to Research) ที่จะพัฒนางานประจำที่ปฏิบัติประจำวัน ให้เป็นงานวิจัย โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารจัดการการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา โดยเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างโรงพยาบาลชุมชน ภาควิชาพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน โดยวิธีการดำเนินวิจัย ดังนี้

1. **ด้านพัฒนาศักยภาพนักวิชาการ** ทีมนักวิจัยได้จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาศักยภาพนักวิชาการตำบล เจ้าหน้าที่สาธารณสุขประจำโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพระดับตำบล อาสาสมัครสาธารณสุข (อ.ส.ม.) แกนนำภาคประชาชน ผู้ดูแลผู้สูงอายุ (Care giver) จำนวน 30 คน ซึ่งเข้ากระบวนการวิจัยชุมชน และใช้เครื่องมือประเมินชุมชนแบบเร่งด่วนเชิงชาติพันธุ์วรรณา (ชนิษฐา นันทบุตร และคณะ, 2556) ได้ โดยสาระการประชุมคือ เรียนรู้กระบวนการวิจัยชุมชนบนฐานของทุนทางสังคมและศักยภาพของชุมชน โดยการสอบถามข้อมูลทุนทางสังคมและศักยภาพของชุมชน โดยการสอบถามข้อมูลทุนทางสังคมและศักยภาพชุมชนท้องถิ่นกับการจัดการตนเองในระดับบุคคล กลุ่ม แหล่งเรียนรู้ หรือองค์กรชุมชน พร้อมทั้งหน่วยงานต่างๆในพื้นที่ ซึ่งมี 5 ปฏิบัติการคือ 1) ศักยภาพชุมชนท้องถิ่นและการจัดการตนเองของชุมชนท้องถิ่น 2) การวิเคราะห์ปัญหา ประชากรที่ได้รับผลกระทบและการแก้ปัญหาของชุมชน 3) การวิเคราะห์ศักยภาพในการต่อยอด และความพร้อมในการสร้างกระบวนการเรียนรู้ 4) การพัฒนานวัตกรรมและการตอบสนองภารกิจขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น นโยบายสาธารณะ ผลกระทบ 5) การรายงานวิจัยชุมชน หลักสูตรชุมชน และการต่อยอดเสริมหนุนทางวิชาการเกิดกระบวนการการนำใช้ทุนและศักยภาพทุนทางสังคมเดิมในอำเภอวังน้ำเขียว เพื่อให้เกิดกระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ กระบวนการปรับเปลี่ยนวิธีคิดสู่การปฏิบัติ และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนอย่างครอบคลุม

2. ด้านกระบวนการ

ลงพื้นที่ในชุมชนใช้กระบวนการชุมชนและเครื่องมือประเมินชุมชน ร่วมกับการใช้เครื่อง 7 ขึ้น ในการประเมินชุมชนเพื่อถอดบทเรียน โดยมีกระบวนการจัดการ ดังนี้

2.1 ต้นน้ำ

- 2.1.1 **สำรวจข้อมูลสถิติของผู้สูงอายุในอำเภอ** จากนั้นแบ่งผู้สูงอายุ ออกเป็น 3 กลุ่ม คือ ผู้สูงอายุกลุ่ม 1, ผู้สูงอายุกลุ่ม 2 และผู้สูงอายุกลุ่ม 3

2.1.2 ภัยคุกคามสุขภาพของผู้สูงอายุ อันประกอบไปด้วย ภัยคุกคามสุขภาพทางตรง ได้แก่ ความเสื่อมตามวัย ภัยทางอ้อม และภัยทางสังคม

2.1.3 วางแผนการดูแลผู้สูงอายุแต่ละกลุ่ม โดยแบ่งเป็นการดูแลขณะปกติ ขณะป่วย และขณะฟื้นฟูสภาพร่างกาย

2.1.4 แผนปฏิบัติการ

2.1.5 ชุดความรู้ และการถอดบทเรียน

2.1.6 กองทุนสำหรับผู้สูงอายุ

2.2 กลางน้ำ

ในส่วนของกลางน้ำ บทบาทสำคัญคือเจ้าหน้าที่สาธารณสุข ได้แก่ พยาบาลวิชาชีพ นักวิชาการสาธารณสุข เจ้าหน้าที่งานสาธารณสุขชุมชน นักโภชนาการ เภสัชกร นักจิตวิทยา โดยมีบทบาท หน้าที่ สำคัญดังนี้

2.2.1 Organization

2.2.2 Planning

2.2.3 System

2.2.4 Controlling

โดยมีหน้าที่สอนสาธิตการดูแลผู้สูงอายุ และผู้ป่วยสูงอายุที่บ้านสอนสาธิตหลักสูตรต่างๆเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ การเป็นวิทยากรในหลักสูตร Caregiver ของอำเภอ

2.3 ปลายน้ำ

ในช่วงปลายน้ำเป็นการรับนโยบายของประเทศ รัฐบาล กระทรวงสาธารณสุขมาถ่ายทอดสู่การปฏิบัติในพื้นที่ เช่น จังหวัดสั่งการมา อำเภอ, ระดับอำเภอ สั่งการมา ตำบล, ตำบล สั่งการ รพ.สต., รพ.สต. สั่งการ มาชุมชน หมู่บ้าน จากนั้นก็ให้ข้อมูลย้อนกลับทวนเข็มนาฬิกาขึ้นไปด้านบน

3. ด้านผลลัพธ์

จัดเวทีคืนข้อมูลทุนทางสังคมและศักยภาพของอำเภอวังน้ำเขียว โดยมีผู้เข้าร่วมฟังข้อมูล คือ นายอำเภอ สาธารณสุขอำเภอ ผู้อำนวยการโรงพยาบาล เพื่อรับทราบข้อมูลและเป็นการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล รวมทั้งสะท้อนปัญหาของชุมชน ทุนทางสังคม ผู้นำ แกนนำ กลุ่มคน องค์กรชุมชนและแหล่งประโยชน์ที่มีศักยภาพในการจัดการตนเอง

4. ด้านผลผลิต

จากการวิจัยทำให้เกิดการรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ จนได้ชุดความรู้เรื่องการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลแหล่งข้อมูลประกอบด้วย 1) การศึกษาเอกสาร ได้แก่ เอกสารข้อมูลอำเภอ เอกสารข้อมูลตำบล

รายงานผลการประเมินต่างๆของอำเภอ 2) การสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่ม การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม

ภาพที่ 1 แสดงการระดมสมอง ร่วมกันคิด วิเคราะห์ ระบบการดูแลผู้ป่วยที่บ้านในชุมชน



ภาพที่ 2 แสดงการติดตามเยี่ยมบ้านผู้ป่วยในชุมชน



2.4 ผลสำเร็จของการดำเนินงาน

ในการศึกษาครั้งนี้ ทำให้ผู้วิจัยได้พัฒนารูปแบบของการจัดการการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม ได้สำเร็จได้ด้วยดีจากการอนุเคราะห์ของทีมผู้บริหาร ทีมผู้นำ ทีมแกนนำชุมชน อาสาสมัครสาธารณสุข (อสม.) ผู้ดูแลผู้สูงอายุ และผู้สูงอายุทุกท่านที่ให้ความร่วมมือตลอดจนช่วยกัน วิเคราะห์ข้อมูล สังเคราะห์ข้อมูล เพื่อช่วยกันสร้างรูปแบบการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวภายใต้บริบทของพื้นที่อำเภอวังน้ำเขียว และปัจจัยแห่งความสำเร็จ ในการจัดการการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมี

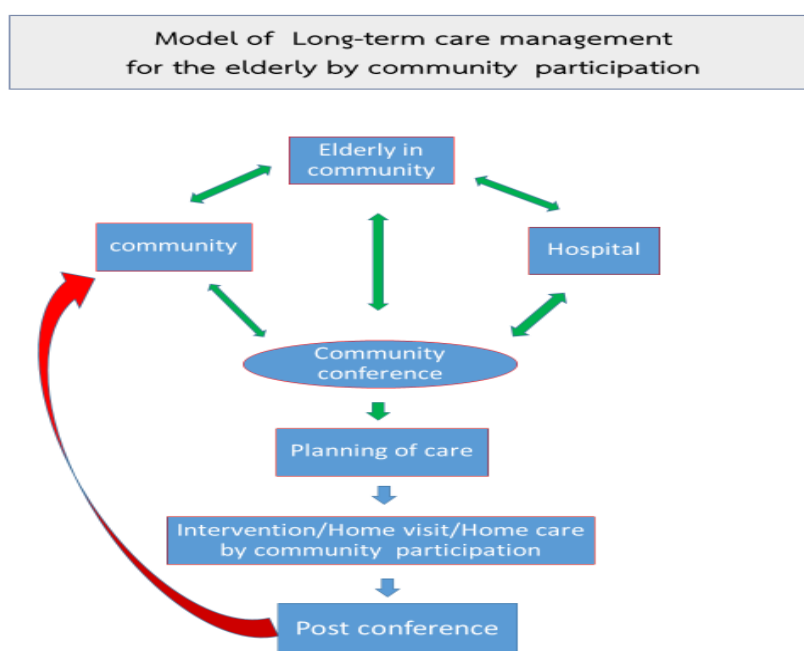
ส่วนร่วม อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา เกิดขึ้นได้จากผู้นำท้องถิ่น แกนนำชุมชน ญาติผู้ดูแล และผู้สูงอายุในชุมชน ได้ให้ข้อเสนอแนะร่วมกัน ร่วมคิด วิเคราะห์ วางแผนในการดูแลผู้สูงอายุในชุมชน ตามบริบทพื้นที่ชุมชน มีการแบ่งการทำงานอย่างเป็นระบบ มีประสิทธิภาพ จัดทำเป็นแผนการพัฒนา ในระดับตำบลระยะยาวต่อไปครอบคลุมทุกตำบลในอำเภอวังน้ำเขียว

2.5 ผลกระทบของงานที่เกิดขึ้น ในการศึกษาครั้งนี้ยังไม่เกิดผลกระทบทางด้านลบตามมา เพราะชุมชนเข้มแข็งและยอมรับในการดูแลผู้สูงอายุของชุมชนร่วมกัน จึงเกิดเป็นแนวปฏิบัติที่ดีสืบต่อไป ตามบริบทพื้นที่และสภาพที่เป็นอยู่

3. การสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการจัดการการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม

จากผลการศึกษาข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยและนักวิชาการในอำเภอวังน้ำเขียวได้ตระหนักถึงการ นำข้อมูลในชุมชนมาต่อยอดการให้การดูแลรักษาผู้ป่วยสูงอายุขณะอยู่โรงพยาบาลและที่บ้าน โดยนำ ข้อมูลที่ได้จากชุมชนมาวิเคราะห์ เพื่อวางแผนการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม และ แผนการสนับสนุนการดูแลผู้สูงอายุจากองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น สปสช. สสส. แผนผู้สูงอายุ แห่งชาติ และนโยบาย Long term care ของกระทรวงสาธารณสุข เพื่อได้ “รูปแบบการบริหาร จัดการ การดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา” ดังนี้



ภาพที่ 4 แสดง Model of Long Term Care management for the elderly by community participation

จากภาพ Model of Long Term Care management for the elderly by community participation อธิบายได้ดังนี้

1. Elderly in community คือ ผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีบริบูรณ์ทั้งเพศชายและเพศหญิงที่อาศัยอยู่ในชุมชน ทั้งที่เจ็บป่วยและไม่เจ็บป่วย ได้มาจากการสำรวจประชากรสูงอายุที่อาศัยอยู่จริงจากอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน

2. Community คือ ชุมชน หมู่บ้านที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ และในที่นี้หมายความว่ารวมถึง ผู้นำชุมชน แกนนำชุมชน และองค์กรที่เกี่ยวข้อง

3. Hospital คือ โรงพยาบาลประจำอำเภอ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพระดับตำบล โดยมีเจ้าหน้าที่สาธารณสุข พยาบาลวิชาชีพ นักวิชาการสาธารณสุข เป็นตัวแทนในการเชื่อมต่อการดูแลรักษาทางการแพทย์ที่เหมาะสมในการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวในชุมชน และเข้าไปมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชนในการทำแผนปฏิบัติการ การดูแลผู้สูงอายุระยะยาวในชุมชน

4. Community conference คือ การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทุกคนในทีม/ชุมชน

5. Planing of care คือ การวางแผนการดูแลผู้สูงอายุระยะยาวในชุมชน โดยสมาชิกในชุมชนร่วมกับญาติผู้ดูแล แกนนำ และผู้สูงอายุกลุ่มติดสังคม วางแผนร่วมกันโดยมีเจ้าหน้าที่สาธารณสุขคอยให้คำปรึกษาตลอดการวางแผนและการดูแลต่อเนื่อง

6. Intervention/Hoem visit/home care by community participation คือ การดูแล/การพยาบาลที่บ้าน ที่มอบให้กับผู้สูงอายุ หรือการดูแลที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุเฉพาะรายตามที่ชุมชนมีความเห็นพ้องกัน ตามมาตรฐานการดูแลที่บ้าน โดยไม่ละเมิดสิทธิของผู้สูงอายุ

7. Post conference คือ การสรุปผลการดูแลผู้สูงอายุเฉพาะราย และร่วมกันวิเคราะห์แนวทางในการดูแลระยะยาวและต่อเนื่องอย่างยั่งยืน

จากนั้นเมื่อ post conference สามารถย้อนกลับมาที่ community เพื่อที่จะ community conference ร่วมกันอีกครั้ง และร่วมกัน planing of care เพื่อที่จะให้ Intervention /Hoem visit /home care

3.2 สรุปและอภิปรายผล

รูปแบบการจัดการการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนโดยชุมชนมีส่วนร่วม อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชน ตั้งแต่การระดมสมอง คิดวิเคราะห์ ค้นหาแนวทางในการดูแลผู้สูงอายุที่เหมาะสมกับบริบทพื้นที่ของตนเอง

รูปแบบการบริหารจัดการ การดูแลผู้สูงอายุระยะยาวโดยชุมชนมีส่วนร่วม อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ประสบความสำเร็จจากการที่แกนนำในชุมชน อาสาสมัครสาธารณสุข (อสม.) ผู้ดูแลผู้สูงอายุ และตัวผู้สูงอายุเอง ที่มีส่วนช่วยในการวางแผนการบริหารจัดการรูปแบบการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนแบบชุมชนมีส่วนร่วม

3.3 ข้อเสนอแนะ

1) ด้านการพยาบาล สามารถนำผลการวิจัยมาเป็นข้อมูลสนับสนุนบุคลากรทางการพยาบาล ในการนำมาวิเคราะห์และวางแผนให้การดูแลและบริการผู้สูงอายุโรคเรื้อรังที่มารับบริการที่โรงพยาบาล และนำไปประยุกต์ใช้ในการติดตามดูแลต่อเนื่องในชุมชนได้อีกด้วย

2) ด้านการวิจัย นักวิจัยสามารถใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับการวิจัย เพื่อการพัฒนา

รูปแบบ

หรือวิธีส่งเสริมให้ผู้สูงอายุโรคเรื้อรังมีการปรับตัวที่เหมาะสมต่อไป

3) ด้านการศึกษา อาจารย์พยาบาลสามารถใช้ข้อมูลจากการศึกษารั้งนี้เป็นแนวทางในการ

พัฒนาการจัดการเรียนการสอนเกี่ยวกับการดูแลส่งเสริมผู้สูงอายุโรคเรื้อรัง

4) ด้านการบริหารการพยาบาล ผู้บริหารสามารถนำผลการวิจัยไปใช้ในการส่งเสริมบุคลากรทางการพยาบาลให้มีการพัฒนาระบบการดูแลผู้สูงอายุโรคเรื้อรังให้เหมาะสมภายใต้บริบทของพื้นที่ของชุมชน ตามศักยภาพของชุมชนและชุมชนเป็นศูนย์กลาง เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของชุมชนในการดูแลผู้สูงอายุ

บรรณานุกรม (Bibliography)

- กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. (2547). พระราชบัญญัติผู้สูงอายุ พ.ศ. 2546 (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: เจ. เอส.
- ชุดิเดช เจียนดอน. (2554). *คุณภาพชีวิตผู้สูงอายุในชนบทอำเภอวังน้ำเขียวจังหวัดนครราชสีมา*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการบริหารสาธารณสุข, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยมหิดล.
- บรรลุ ศิริพานิช. (2542). *ผู้สูงอายุไทย* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: สภาผู้สูงอายุแห่งประเทศไทย.
- บุญใจ ศรีสถิตย่นรากร. (2550). *ระเบียบวิธีการวิจัยทางพยาบาลศาสตร์* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: ยูแอนด์ไออินเตอร์มีเดีย.
- ประเสริฐ อัสสันตชัย. (2552). *ปัญหาสุขภาพที่พบบ่อยในผู้สูงอายุ*. กรุงเทพฯ: ยูเนี่ยน ศรีเอช.
- ปริญญา โทมานะ และระวีวรรณ ศรีสุชาติ. (2548). ความรู้สีกมีคุณค่าในตนเองของผู้สูงอายุและปัจจัยเกี่ยวพันอื่นๆ. *วารสารสุขภาพจิตแห่งประเทศไทย*, 13(1), 28-37.
- ผ่องพรรณ อรุณแสง. (2554). *การพยาบาลปัญหาสำคัญของผู้สูงอายุ: การนำไปใช้*. ขอนแก่น: คลังน่านาวิทยา.
- ลัดดา ดำริการเลิศ. (2551). *โครงการเพื่อคุณภาพชีวิตสำหรับสังคมสูงอายุ*. กรุงเทพฯ: มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย.
- วิโรจน์ เจียมจรัสศรี. (2551). รูปแบบจำลองการดูแลผู้ป่วยโรคเรื้อรัง. *วารสารวิจัยระบบสาธารณสุข*, 2(1), 82-90.
- วิไลวรรณ ทองเจริญ. (2554). *ศาสตร์และศิลป์การพยาบาลผู้สูงอายุ*. กรุงเทพฯ: โครงการตำรา คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ศิริพันธ์ สาตย์. (2549). *การพยาบาลผู้สูงอายุ: ปัญหาที่พบบ่อยและแนวทางในการดูแล*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล. (2556). *สารประชากร มหาวิทยาลัยมหิดล*. นครปฐม: สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- สถาบันเวชศาสตร์ผู้สูงอายุ. (2548). *คู่มือแนวทางการจัดตั้งและดำเนินการคลินิกผู้สูงอายุ*. กรุงเทพฯ: ชุมชนสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.
- สถิติเวชระเบียนโรงพยาบาลวังน้ำเขียว. (2556). นครราชสีมา: โรงพยาบาลวังน้ำเขียว.
- สมศักดิ์ ชุณหรัศมิ์. (2555). *รายงานประจำปี สถานการณ์ผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2553*. กรุงเทพฯ: ทีคิวพี.

- สมัย พรหมประดิษฐ์. (2546). *ผลการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มโดยการประยุกต์การคิดตามหลักโยนิโสมนสิการของศาสนาพุทธต่อความวิตกกังวลของผู้สูงอายุในสถานสงเคราะห์คนชรา*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- สำนักงานทะเบียนอำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา. (2556). *โครงสร้างประชากร*. นครราชสีมา: ม.ป.พ.
- สำนักยุทธศาสตร์และการประเมินผล. (2556). *สถิติกรุงเทพมหานคร ปี 2556*. กรุงเทพฯ: คณะรัฐมนตรี และราชกิจจานุเบกษา.
- Baarsen, B. (2000). Theories on coping with loss: The impact of social support and self-esteem on adjustment to emotional and social loneliness following a partner's death in later life. *The Journal of Gerontology Series B: Psychological Sciences*, 57(1), S33-S42.
- Hazer, O., & Boylu, A. A. (2010). The examination of the factor affecting the feeling of loneliness of the elderly. *Procedia Social and behavioral Sciences*, 9, 2083-2089.
- Lueckenotte, A.G. (1996). *Gerontologic nursing*. St. Louis: Mosby-Year Book.
- Miller, C. A. (2009). *Nursing for wellness in older adults* (5th ed.). Philadelphia: Lippincott.
- Shaver, P. R., & Klinnert, M. (1982). Schachter's theories of affiliation and emotion: Implications of developmental research. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 3, pp. 37-72). Beverly Hills, CA: Sage.
- Speake, D. L., Cowart, M. E., & Pellet, K. (1989). Health perception and lifestyle of the elderly. *Research in Nursing and Health*, 12, 93-100.
- Sumngern, C. (2011). *Study of factors influencing the Thai elderly on herbal medicine consumption*. Doctoral dissertation, Nursing Science, University of Porto.
- Weinert, C. (2003). Measuring social support: PRQ2000. In O. Strickland, & C. Dilorio (Eds.), *Measurement of nursing outcome* (pp. 161-172). New York: Springer.
- Weiss, R. S. (1974). The provisions of social relationship. In Z. Rubin (Ed.), *Doing unto others* (pp. 17-26). New Jersey: Prentice Hall.
- World Health Organization [WHO]. (2011). *Health Impact Assessment (HIA)*. Retrieved from <http://www.who.int/hia/evidence/doh/en/#>

World Health Organization [WHO]. (2013). *Chronic disease*. Retrieved from http://www.who.int/topics/chronic_diseases/en/

Model of Management style housing projects Siraprapha home Muang
Phayao

รูปแบบของการบริหารจัดการโครงการบ้านจัดสรร ศิรประภาโฮม
อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

Dr.Thanyarat Dilokrawiphong
ดร.ธัญญรัตน์ ดิลกระวีพงศ์

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Assistant Professor
Doctoral Degree of Philosophy in Public Administration
Bodhisastra University, Florida State, United States of America
Academic Year 2019

Abstract

If you have dreams of owning real estate projects such as hotels or apartments or small, if you want to own a home, the better. Mold is a dream come true for our project. When the project is completed, we will become the wealthy. But everything will be based on the fact that I tolerated everything.

The process of land allocation in the Quick Links home village. Land projects Perhaps because some brokers. The Bank was also talk that interested in doing a project on this plot (Land Bank repossessed) when you have land and have decided to do a home project It brings up a chart of the preliminary view that it would build a house back. Utility is in order to bring about the initial cost that much to spend. And must be set on how much home prices. When a Plan House project It was the budget for the construction of the project. When completed, the traditional customer requirements. Finance officials will check to get the job done. The owner

Home Quick Links Has taken delivery of houses completed steps. Commensurate with the following customers

Project Management Quick Links housing, home ownership housing scheme are as follows: 1. The customer care fraternal 2. Family owned housing projects there. Their slogan is written like home prices really miss my home Quick Links. 3. Quick Links Home Ownership Housing Project Will make their own housing 4. Quick Links home. To oversee customer There's every step Since the initial reservation for house construction coordination with financial institutions. Offering home after construction is completed. Access to the residential customer.

บทคัดย่อ

หากมีความฝันอยากเป็นเจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างโรงแรมหรือพาร์ทเมนต์เล็ก ๆ หรือหากฝันอยากจะเป็นเจ้าของบ้านที่ดีกว่า เอาความฝันนั้นมาป็นเป็นโครงการของเราให้เป็นจริง เมื่อโครงการแล้วเสร็จเราก็จะกลายเป็นเสียนอนกิน **แต่ทุกสิ่งทุกอย่างก็ต้องขึ้นอยู่กับที่ตั้งใจ อดทน อดกลั้น ทุกสิ่งทุกอย่างให้เป็นจริง**

โครงการ ศิริประภาโฮม เกิดขึ้นครั้งแรกที่จังหวัดพะเยา เป็นโครงการ 1 ตั้งอยู่ใกล้ตลาดแม่ทองคำ ย่านชุมชนที่ใหญ่ที่สุดของแม่คำ โดยเริ่มจากการสำรวจจำนวนประชาชนในจังหวัดพะเยา และจำนวนประชาชนในวัยทำงาน จำนวนการเกิดของประชาชน จำนวนของการขยายงานของหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐบาล ในจังหวัดพะเยา และตัวของข้าพเจ้าเองที่ได้เข้ามาเรียนหนังสือในระดับปริญญาตรี และปริญญาโท จากมหาวิทยาลัยพะเยา ได้มีการสร้างเครือข่ายต่างๆ และประสานงานกับอาจารย์ และนิสิตนักศึกษา และเจ้าหน้าที่ในมหาวิทยาลัยพะเยา ทำให้รู้ว่า มหาวิทยาลัยพะเยาได้ขยายตัวเติบโตใหญ่ขึ้น

ที่ดิน เป็นกระบวนการดำเนินงานในการจัดสรรโครงการหมู่บ้านศิริประภาโฮม ที่ดินจะทำโครงการ อาจจะได้มาเพราะนายหน้าบ้าง ทางแบงค์ก็เรียกเข้าไปคุยว่าสนใจที่จะทำโครงการในที่แปลงนี้(ที่ดินที่แบงค์ยึดมา)ไหม เมื่อได้ ที่ดิน และได้ตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่จะทำโครงการแล้ว ก็นำมาขึ้นผังโครงการเบื้องต้นดูว่ามั่นคงจะสร้างบ้านได้กี่หลัง สาธารณูปโภคเป็นอย่างไร เพื่อที่จะได้นำมาประมาณราคาต้นทุนโครงการเบื้องต้นว่าต้องใช้งบประมาณเท่าไร และจะต้องตั้งราคาบ้านที่เท่าใด เมื่อได้แบบผังโครงการ บ้านในโครงการ ก็มาทำการหางบประมาณค่าก่อสร้างของโครงการกัน เมื่อสร้างเสร็จแล้วตามแบบบ้านที่ลูกค้าต้องการ ทางเจ้าหน้าที่สถาบันการเงินจะเป็นผู้มาตรวจรับงานให้

เรียบร้อยแล้ว ทางเจ้าของโครงการศิริประภาโฮม ได้ดำเนินการจัดมอบบ้านที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วตามขั้นตอนต่างๆ ให้กับลูกค้าต่อไป การบริหารจัดการโครงการบ้านจัดสรร ศิริประภาโฮม ดังนี้

1. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรมีความเอาใจใส่ลูกค้าชั้นที่พี่น้องครอบครัวเดียวกัน
2. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรมี สโลแกนของตนเอง ที่เขียนไว้ บ้านถูกใจ ราคาถูกจริง คิดถึงกัน คิดถึงศิริประภาโฮม
3. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรศิริประภาโฮม จะเป็นผู้ทำการตลาดด้วยตนเอง
4. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรศิริประภาโฮม จะเป็นผู้ดูแลลูกค้าเอง เอาใจใส่ทุก

ขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มต้นจองบ้าน หาแบบบ้าน การก่อสร้าง การประสานกับสถาบันการเงิน การมอบบ้านหลังจากการก่อสร้างเสร็จ จนถึงการเข้าอยู่อาศัยของลูกค้า

1. ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป

หากมีความฝันอยากเป็นเจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างโรงแรมหรืออพาร์ทเมนต์เล็ก ๆ หรือหากฝันอยากจะเป็นเจ้าของบ้านที่ดีกว่า เคยถามตัวเองหรือเปล่าว่่าก้าวก้าวแรกสู่การเป็นเจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จะฝันเอาไว้ไม่ว่าจะฝันเล็ก ๆ หรือฝันใหญ่คุณต้องรู้อะไรบ้าง ใครจะเป็นเจ้าของโครงการได้เมื่อเราเห็นที่ดินโครงการเรารู้ว่าควรจะทำอะไรบนที่ดิน เราสามารถวาดผังโครงการโดยคร่าวๆ ได้แบบสถาปนิกรู้สึก โครงการที่ได้รับเมื่อเราวาดผังโครงการของเราเสร็จเราสามารถออกแบบอาคารบนผังโครงการที่เราวาดขึ้นมาได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ สถาปนิกรู้สึกสงสัยในความสามารถของเรา ที่จะเก็บค่าใช้จ่ายในการจัดทำแผนการเงินหรือกระแสเงินสดเพื่อดูว่าควรจะทำอย่างไรหรือไม่ในแผนการเงิน บริษัท ของเราควรมีเงินเหลืออยู่เท่าที่เรจะต้องใช้เงินทุนเพื่อการลงทุน การกู้เงินเพื่อให้ได้เงินมาลงทุนแล้วเอามานำไปฝันโครงการของเราให้เป็นจริงการที่จะกู้เงินธนาคารที่ได้รับการพัฒนาเพื่อนำมาทำโครงการก็ไม่ใช่เรื่องง่าย แต่เรารู้ว่าเรื่องระบบบัญชีเพื่อการออกงบการเงินของ บริษัท ที่ถูกต้องเข้าใจและแลกเปลี่ยนกับบัญชีที่เราได้รับมาแล้วว่าต้องทำการวางระบบบัญชีเงินฝากแบบนี้จะเกิดขึ้นได้อย่างไร ให้เสียภาษีน้อยอย่างถูกต้องตามข้อกฎหมาย แผนการก่อสร้างกับเงิน (กระแสเงินสด) สอดคล้องกันทุกรูปแบบความก้าวหน้าของงานการก่อสร้าง เมื่อโครงการแล้วเสร็จเราก็จะกลายเป็นเสียนอนกิน แต่ทุกสิ่งทุกอย่างก็ต้องขึ้นอยู่กับที่ตั้งใจ อดทน อดกลั้น ทุกสิ่งทุกอย่างให้เป็นจริง

ก่อนจะเป็นเจ้าของโครงการหมู่บ้าน ศิริประภาโฮม

1. เริ่มจากการเป็น นายหน้าอสังหา เป็นอาชีพจับเสือมือเปล่าทำเงินได้เร็ว รายได้จริงสามารถรับเงินก้อนใหญ่สร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ ด้วยผลตอบแทนที่สูงส่วนใหญ่รับกันอยู่ที่ 3% บางเคสอาจถึง 10% ส่วนใหญ่หมดไปกับช่องทางโฆษณา ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ เพื่อติดต่อหาผู้จะซื้อ

3. การที่จะเป็นเจ้าโครงการหมู่บ้านจัดสรร ศิริประภาโฮม นั้น ข้าพเจ้าได้เรียนรู้ทุกสิ่งทุกอย่างมาจากการเป็นนายหน้า โดยเริ่มการเป็นนายหน้าที่บ้านเกิด อำเภอสนักำแพง จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ. 2533 มีการประสานงานค้าขายที่ดินในอำเภอสนักำแพง เชียงใหม่ เป็นระยะเวลานานเหมือนกัน และเริ่มรู้จักกลุ่มคน กลุ่มผู้ซื้อ กลุ่มนายที่ดินเหมือนกัน ขยายวงกว้างขึ้นไป จากอำเภอ ไป จังหวัด และต่างจังหวัด และได้พัฒนาตัวเองจากการเป็นนายหน้าเปลี่ยนเป็นผู้จัดการจัดสรรที่ดินขาย ซึ่งครั้งแรกจัดสรรที่ดินขายในจังหวัดชลบุรี ได้เรียนรู้การเป็นผู้จัดการจัดสรรที่ดินขาย สำหรับคนจะซื้อบ้าน คงเคยได้ยินกันบ่อย ๆ เกี่ยวกับข้อเสนอแนะให้ซื้อบ้านจัดสรร หรือโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับอนุญาต ทั้งนี้เพราะซื้อบ้านในโครงการที่ได้รับอนุญาตนั้น จะได้รับการคุ้มครองหลายประการ ดังที่จะกล่าวต่อไปนี้ การขออนุญาตจัดสรรที่ดินในปัจจุบัน อยู่ภายใต้พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2543 ซึ่งมีหลักเกณฑ์หรือข้อปฏิบัติต่าง ๆ ครอบคลุมหลายเรื่อง แต่ในที่นี้จะยกมาเฉพาะที่สำคัญ ๆ และเกี่ยวข้องหรือมีผลโดยตรงกับผู้ซื้อโดยตรง เช่น “การจัดสรรที่ดิน” คือ การจำหน่ายที่ดินที่ได้แบ่งเป็นแปลงย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป ทั้งนี้ ไม่ว่าจะแบ่งจากที่ดินแปลงเดียวหรือหลายแปลงที่มีพื้นที่ติดต่อกัน และให้หมายรวมถึงการแบ่งแปลงย่อยที่ไม่ถึงสิบแปลงแต่ต่อมาแบ่งแยกเพิ่มเติมภายในสามปีจนมีจำนวนตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไปด้วย เนื่องจากนิยามการจัดสรรที่ดินตามกฎหมายนี้ไม่มีเรื่อง สิ่งปลูกสร้างหรือบ้านเข้ามาเกี่ยวข้อง จึงต้องใช้การแบ่งที่ดินเป็นหลัก ดังนั้น หากที่ดินแปลงเดียว แต่ปลูกบ้านรวมกันกว่าสิบหลัง ขายแก่ คนทั่วไปแล้วให้แต่ละคนถือกรรมสิทธิ์ร่วมกัน ก็ไม่เป็น

การจัดสรรที่ดินตามนิยามนี้ “ผู้จัดสรรที่ดิน” หมายความว่า ผู้ที่ได้รับใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน และผู้รับโอนใบอนุญาตด้วย ซึ่งอาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้ กฎหมายกำหนดให้การจัดสรร ต้องแสดงหลักฐานไว้ที่โครงการด้วย

4. จากการที่คลุกคลีอยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์ มีการเรียนรู้ประสบการณ์มากพอจะดำเนินการโครงการของตนเอง ตามสถานะเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันที่มีครอบครัวแยกออกมาใช้ชีวิตเป็นของตนเองของคนในยุคปัจจุบัน จึงได้เดินทางมาจังหวัดพะเยาเพื่อมาท่องเที่ยว และดูสถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจของตนเองในจังหวัดเล็กๆ และได้มาเห็นพื้นที่ของจังหวัดพะเยา เป็นพื้นที่สวยงามมาก ดินแดนใหญ่ จำนวน 40 ไร่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูงและภูเขา มีระดับความสูงจากระดับน้ำทะเล มีเทือกเขาอยู่ทางด้านทิศตะวันตก ทิศตะวันออกเฉียงเหนือ ทิศตะวันออกเฉียงใต้ และตอนกลางของพื้นที่จังหวัด มีพื้นที่ขนาดใหญ่เป็นลำดับที่ 15 ของภาคเหนือ

5. จากการศึกษาพื้นที่จังหวัดพะเยา ทำให้รู้ถึงว่าจังหวัดพะเยาเป็นเมืองเล็กๆ ยังไม่มีโครงการหมู่บ้านจัดสรรอะไรมากนัก และมีมหาวิทยาลัยพะเยามาเปิด ทำให้เศรษฐกิจในจังหวัดพะเยาดีขึ้น และเริ่มจะเจริญขึ้น ทำให้มองเห็นว่าสามารถทำหมู่บ้านจัดสรรได้ และมีเจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยพะเยาก็เพิ่มขึ้น และส่วนมากก็จะเป็นคนที่จังหวัดอื่นๆ เข้ามาทำงานในจังหวัดพะเยา



6. หลังจากการเสร็จจากการจัดสรรที่ดินขายแล้ว ยังมีหน้าที่เป็นนายหน้าเงินกู้ นอกกระบบ เพื่อสำหรับผู้ที่ต้องการใช้เงินกู้ นอกกระบบแบบด่วนๆ ในระยะเวลาต่อมาได้รับจ้างเป็นผู้จัดทำโครงการบ้านจัดสรร ทำทุกระบวนการดำเนินงานในการทำบ้านจัดสรร ตั้งแต่การดูที่ดิน การวางระบบ การประสานงานกับที่ดิน การยื่นเรื่องร้องขอการสร้างบ้าน การสร้างโดยวิศวกรการออกแบบบ้านต่าง ๆ

รวมทั้งการติดต่อประสานงานกลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านในแต่ละแบบ รวมทั้งการประสานงานกลุ่มนายทุน กลุ่มลูกค้า ทั่วประเทศ ภาคเหนือ ภาคใต้ เกือบทุกภาคของประเทศไทย



2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

จากการดำเนินชีวิตของมนุษย์ ตามปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอย่างมากโดยเฉพาะ ที่อยู่อาศัยหรือบ้าน ในปัจจุบันจำนวนประชากรมีการเพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา แต่ทรัพยากรมีอยู่จำนวนจำกัด จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันประชากรมีการโยกย้ายที่อยู่กันมาก ทำให้เห็นว่าการขยายตัวของจำนวนประชากรในจังหวัดพะเยา มีโอกาสขยายตัวได้อีกเป็นจำนวนมาก ประกอบกับจังหวัดพะเยาเป็นจังหวัดที่มีแหล่งท่องเที่ยวอยู่เป็นจำนวนมาก และอยู่ไม่ไกลจากจังหวัดเชียงราย ด้วยเหตุผลนี้จึงทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมองเห็นโอกาส และมีการลงทุนทำโครงการบ้านจัดสรร เพิ่มขึ้นในเขตรอบเมืองพะเยา และในสังคมปัจจุบันนี้ ประชาชนก็จะไม่ได้สนใจมากเท่าไรกับการที่จะต้องแยกย้ายการมีครอบครัว และประชาชนส่วนใหญ่ที่เข้ามาทำงานในจังหวัดพะเยานั้นก็มาจากต่างจังหวัดและมีการย้ายครอบครัวมาอยู่เป็นการถาวร มาเพื่อทำงาน เพื่อเรียนหนังสือ เพื่อทำธุรกิจ เพราะมีถนนสาย R3A เชื่อมโยงไปยังอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย



จังหวัดพะเยา เป็นจังหวัดชายแดนตั้งอยู่ทางภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย อยู่ระหว่างเส้นรุ้งที่ 18 องศา 44 ลิปดา เหนือ ถึง 19 องศา 44 ลิปดา เหนือ และเส้นแวงที่ 99 องศา 40 ลิปดา ตะวันออก ถึง 100 องศา 40 ลิปดา ตะวันออก อยู่ห่างจาก กรุงเทพมหานครคิดตามระยะทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ประมาณ 735 กิโลเมตร

ลักษณะภูมิประเทศโดยทั่วไปล้อมรอบไปด้วยเทือกเขา ทั้งทางด้านตะวันออก ด้านตะวันตก ด้านใต้และตอนกลางของจังหวัด เทือกเขาเหล่านี้ จะทอดตัวเป็นแนวยาวจากเหนือลงใต้ มีที่ราบเหมาะแก่การเพาะปลูกอยู่สองข้างเทือกเขา และระหว่างลำน้ำ มีเนื้อที่ภูเขาสูงและสูงมากที่สุด ประมาณร้อยละ 47 ของพื้นที่จังหวัด มีพื้นที่เนินเขาผสมที่ราบ ประมาณร้อยละ 35 และมีที่ราบลุ่มน้อยที่สุด ประมาณร้อยละ 18 ระดับความสูงของพื้นที่ จังหวัดพะเยา มีความสูงระหว่าง 300 - 1,550 เมตร จากระดับน้ำทะเลปานกลาง

จังหวัดพะเยา มีพื้นที่ 6,335.06 ตารางกิโลเมตร หรือ 3,959,412 ไร่ ในปี พ.ศ. 2555 พื้นที่จังหวัดพะเยา เป็นเนื้อที่ป่าไม้ 3,287.20 ตารางกิโลเมตร หรือ 2,054,496 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 51.9 ของพื้นที่ทั้งหมด เป็นเนื้อที่ถือครองทางการเกษตร 2,403.13 ตารางกิโลเมตร หรือ 1,501,955 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 37.9 ของพื้นที่ทั้งหมด และเป็นเนื้อที่นอกการเกษตร 644.74 ตารางกิโลเมตร หรือ 402,962 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 10.2 ของพื้นที่ทั้งหมด



โครงการ ศิริประภาโฮม เกิดขึ้นครั้งแรกที่จังหวัดพะเยา เป็นโครงการ 1 ตั้งอยู่ใกล้ตลาดแม่ทองคำ ย่านชุมชนที่ใหญ่ที่สุดของแม่ต๋ำ โดยเริ่มจากการสำรวจจำนวนประชาชนในจังหวัดพะเยา และจำนวนประชาชนในวัยทำงาน จำนวนการเกิดของประชาชน จำนวนของการขยายงานของหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐบาล ในจังหวัดพะเยา และตัวของข้าพเจ้าเองที่ได้เข้ามาเรียนหนังสือในระดับปริญญาตรี และปริญญาโท จากมหาวิทยาลัยพะเยา ได้มีการสร้างเครือข่ายต่างๆ และประสานงานกับอาจารย์ และนิสิตนักศึกษา และเจ้าหน้าที่ในมหาวิทยาลัยพะเยา ทำให้รู้ว่า มหาวิทยาลัยพะเยาได้ขยายตัวเติบโตใหญ่ขึ้น โดยมีการรับนักศึกษาเพิ่มขึ้น เจ้าหน้าที่มหาวิทยาลัยก็เพิ่มขึ้น และได้มีการ

สร้างโรงพยาบาลมหาวิทยาลัยขึ้น ทำให้ในรั้วมหาวิทยาลัยไม่สามารถรองรับเจ้าหน้าที่และบุคลากรได้มากนัก ทำให้ข้าพเจ้าเล็งเห็นผลประโยชน์ตรงนี้ขึ้น จึงได้ตัดสินใจซื้อที่ดินผืนแรก จำนวน 40 ไร่

โครงการศิริประภาโฮม โครงการ1 เป็นโครงการแห่งแรกที่ลูกค้าเป็นเจ้าหน้าที่ อาจารย์ในมหาวิทยาลัยพะเยา เป็นโครงการที่ได้มาตรฐาน มีการขออนุญาตจัดสรรที่ดินเปล่า ให้กับลูกค้า มีแบบบ้านให้ลูกค้าได้ดูและสนใจ ตามงบประมาณที่มีอยู่ ซึ่งเป็นการวางแผนการเลือกทำเลที่ตั้งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร ถือเป็นกระบวนการสำคัญในการบริหารจัดการองค์การให้ประสบความสำเร็จ หลังจากโครงการศิริประภาโฮม 1 ประสบผลสำเร็จ ก็ได้ดำเนินการโครงการที่ 2 ตามมา โดยที่เป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีการไปสำรวจพื้นที่ที่ใกล้ๆ กับโครงการศิริประภาโฮม โครงการที่1 อยู่ที่บ้านสันตอຍງาม ตำบลจำป่าหวาย อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งเป็นเส้นทางไปทางเดียวกัน มีชุมชนอาศัยอยู่หนาแน่น และสามารถสร้างได้ประมาณ 50 หลังคา



กระบวนการดำเนินงานในการจัดสรรโครงการหมู่บ้านศิริประภาโฮม

1. ลำดับแรกเลยก็ต้องหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ว่าก็คือ ที่ดิน ที่จะทำโครงการ อาจจะได้อาจเพราะนายหน้าบ้าง หาเองบ้าง หรือไม่ถ้าพวกเซียนๆหน่อย ทางแบงค์ก็เรียกเข้าไปคุยว่าสนใจที่จะทำโครงการในที่แปลงนี้(ที่ดินที่แบงค์ยึดมา)ไหม เดี่ยวจะสนับสนุนเรื่องเงินให้ ไปเขียนโครงการมาว่าจะทำอะไร แล้วก็ทางแบงค์ก็ค่อยขงเรื่องไปให้บอร์ดอีกที

เมื่อได้ที่ดินแล้วก็เริ่มมาคุยกันว่าเราใส่อะไรลงที่แปลงนั้น เช่นจะสร้างบ้านราคาประมาณเท่าไร? เป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือว่าทาวน์เฮ้าส์ ความเหมาะสมของสินค้าก็ต้องให้เหมาะกับที่ดินแปลงนั้นๆ เรื่องความเหมาะสมก็เป็นเทคนิคเฉพาะ

ก็จะลงพื้นที่ไปสำรวจจริงโดยรอบๆ ซัก 10-15 กม. ว่ามีโครงการไหนที่ขึ้นอยู่ก่อนแล้วบ้าง ยอดขายเค้าเป็นยังไง ไม่ใช่ว่าโครงการเค้าทำบ้านแฝด ขายยังไม่หมด แล้วเรายังจะไปทำบ้านแฝดดันเข้าไปอีก อย่างนั้นก็เขียนโครงการไปยื่นแบงค์ๆถามกลับมาเราก็คงแบบว่าแล้วละ ไม่รู้จะยกหาเหตุผลอันใดไปชี้แจงแบงค์ อีกเรื่องหนึ่งที่ดูก็คือ สถานที่สำคัญๆที่อยู่ใกล้กับโครงการ เช่นสถานที่ราชการ หรือโรงงานขนาดใหญ่ อันนี้สำคัญนะเราจะต้องมีข้อมูลไปบอกทางแบงค์ได้ว่า เราเจาะลูกค้ากลุ่มนี้ ถ้าเป็นราชการก็ดี เพราะเป็นงานที่มีความมั่นคง สามารถผ่อนบ้านได้

เมื่อได้ ที่ดิน และได้ตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่จะทำโครงการแล้ว ก็นำมาขึ้นผังโครงการ เบื้องต้นดูว่ามันจะสร้างบ้านได้กี่หลัง สาธารณูปโภคเป็นอย่างไร เพื่อที่จะได้นำมาประมาณราคา ต้นทุนโครงการเบื้องต้นว่าต้องใช้งบประมาณเท่าไร และจะต้องตั้งราคาบ้านที่เท่าใด

หลักง่ายๆในการขึ้นผังก็คือ ทำยังไงก็ได้ให้มีพื้นที่ขายมากที่สุดเท่าที่จะมากได้ แต่ต้องผ่าน พรบ.จัดสรรที่ดินด้วยนะ จะว่าง่ายก็ง่าย จะว่ายากก็ยาก เพราะว่าแต่ละสถานที่มันเจ้าหน้าที่ที่มีมาตรฐานไม่เหมือนกัน ทั้งที่อ่านพรบ.เล่มเดียวกัน ทานก็ตีข้อความที่ระบุใน พรบ.ได้ไม่เหมือนกัน โดยเฉพาะจังหวัดท่องเที่ยวต่างๆ มักจะมีข้อกำหนดพิเศษๆเพิ่มขึ้นมา (ตามแต่คนตรวจ) เคยมีนะโครงการแรก ตีผังส่งไปขออนุญาตจัดสรรที่ดิน ผ่านหมดไม่มีปัญหา ขายบ้านจนหมดโครงการ จากนั้นจึงซื้อที่ดินติดกับโครงการขยายได้จึงขึ้นโครงการที่ 2 ตีผังยื่นไปเหมือนเดิม แต่คนตรวจไม่ใช่คนเดิม ทางเรื่องกลับมาเฉยเลยว่าตีผังผิด พรบ. ที่มีประจำก็เรื่องทางกลับรถในซอยต้นนี้แหละ พรบ. เขียนไว้ว่า ถนนที่เป็นถนนปลายตัน ต้องจัดให้มีที่กลับรถทุกระยะ 100 เมตร ข้อความสั้นๆแค่นี้

หลักในการตีผังเบื้องต้นเลยก็คือ ต้องมีพื้นที่ส่วนกลาง ไม่น้อยกว่า 5% ของพื้นที่ขาย ถ้าอยากได้กำไรเยอะ ทานต้องตีผังให้มีพื้นที่ขายไม่ต่ำกว่า 65% บางคนสงสัยว่า แล้วอีก 30 % ที่เหลือล่ะมันหายไปไหน มันไม่หายไปไหนหรอก มันเป็นส่วนที่ไม่สร้างรายได้ แต่มันสร้างรายจ่ายให้โครงการ มันคือ ถนนในโครงการ ส่วนเรื่องตีเอาสวຍงามแบบที่มีสวนเยอะ น้ำพุกลางถนน นั้นเลิกคิดไปได้เลย



ผังทั้งโครงการหมู่บ้าน

การออกแบบบ้าน ซึ่งบางโครงการบ้านจัดสรร มักจะมีที่ดินเปล่าขายให้กับลูกค้า และก็มีแบบบ้านให้กับลูกค้าได้เลือกโดยอาศัยกำลังส่งธนาคาร ตามที่วงเงินที่จะกู้มาเพื่อสร้างบ้าน หรือบางที่ลูกค้ามีแบบบ้านมาแล้ว แต่จะมาซื้อแต่ที่ดินเปล่าเท่านั้น และให้ทางโครงการฯ ประสานงานกับธนาคารที่จะกู้เงินมาเพื่อสร้างบ้าน ก็จะสะดวกแก่ทางโครงการฯ ที่จะยืมกู้เงินให้กับลูกค้า

แยกโครงการออกเพื่อยื่นจัดสรรให้ผ่าน พรบ.

จริงแล้วยังมีเทคนิคอีกหลายอย่างที่จะทำ ที่ว่าต้องมีที่ว่างเว้นระหว่างทาว์นเฮาส์ทุก 10 หลัง (พรบ.ฉบับล่าสุด กำหนดไว้ว่าทุกๆระยะ 40 ม.ของสิ่งปลูกสร้าง ต้องมี พท.ว่างอย่างน้อย 4 ม. จริงๆ แล้วก็ยังมีวิธีที่แยบยลกว่านั้นอีก รวมทั้งบางครั้งจำเป็นต้องยกพื้นที่บางส่วนให้เป็นพื้นที่ของสาธารณะ เพื่อที่จะให้ไม่เข้ากฎข้อห้ามของ พรบ. เมื่อออกแบบผังเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะเขียนรายงานผลประกอบการของโครงการเพื่อยื่น ธนาคาร ว่าเขียนยังไงให้ดูมีกำไร เขียนยังไงให้ธนาคาร ปล่อยเงินให้ทำโครงการ บางครั้งได้เงินซื้อที่ดินแล้วยังมีเงินเหลือไว้ทำทุนอีก (ไม่รู้จริงๆว่าเค้าเรียกรายงานนี้ว่าอะไร แต่เรียกกันว่า **Cash Flow**

เมื่อได้แบบผังโครงการ บ้านในโครงการ ก็มาทำการหางบประมาณค่าก่อสร้างของโครงการกัน หลักๆที่พอนึกได้และสามารถชี้แจงให้กับทางแหล่งเงินทุนเป็นรายการได้ก็ ได้แก่ ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภค ไฟฟ้าเป็นแบบบนดินหรือใต้ดิน ระบบระบายน้ำลงไหน มีระบบ cctv ไหม ฯลฯ วางแผนก่อสร้างยังไง ก็เดือนเสร็จแบ่งงวดการเบิกเงินกี่งวด ค่าก่อสร้างบ้าน,สโมสร(ถ้ามี) ใช้วัสดุเกรดไหน ราคาเท่าไร สร้างบ้านล็อตแรกส่วนไหนของโครงการ จำนวนกี่หลัง ล็อตต่อไปอีกกี่หลัง คาดว่าจะสร้างกี่เดือนกี่งวด แล้วมีร้านค้าที่จะซื้อขายวัสดุก่อสร้างแล้วหรือยัง เพราะตรงนี้ถ้ามีการชี้แจงแบบชัดๆ ว่าจำเป็นต้องซื้อวัสดุมาสต็อกไว้ ป้องกันการขึ้นราคาของสินค้า เราก็สามารถขออวัลได้อีก

ค่าบริหารโครงการ (ค่าบริหารนี้ยุบยับเลยละครับ) หลักที่ชี้แจงได้ก็มี ค่า พนง.ทั้งหลาย เช่น พนง.ขาย ,โพรแมน,วิศวกรควบคุมงาน,เจ้าหน้าที่ต่างๆ / ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาโครงการ / ค่าภาษี และค่าธรรมเนียมต่างๆ ส่วนที่ชี้แจงไม่ได้ก็มีค่าดอกเบี้ยเงินกู้ อันนี้ก็ต้องดูว่าขอแหล่งเงินทุนไหนอัตราดอกเบี้ยจะไม่เท่ากัน

วางเงินจอง

เงินทำสัญญา

เงินดาวน์

เงินโอน (หลังจากบ้านเสร็จแล้ว ส่วนมากก็แบ่งกัน)

จากนั้นก็ทำรายการว่าจะเริ่มใช้คืนเงินกู้ได้เมื่อใด โดยหลักแล้วพอเริ่มมีการโอนบ้านที่สร้างเสร็จแล้ว ทางแหล่งเงินกู้ก็จะ ให้ปลอดหนี้ 80% ของราคาขาย อาจจะมีการฝากค้ำมัดหน้อย แล้วแต่ตามตกลงกันในสัญญา ตรงนี้ถ้าทำได้ไม่ตามแผนงานที่เขียนไป ก็อาจจะมีการปรับดอกเบี้ยขึ้นอีก เมื่อได้ตัวเลขทั้งหมดแล้วก็มาขึ้นตารางให้เห็นเพื่อสะดวกในการดูรายรับรายจ่ายของโครงการได้ง่ายขึ้น จากนั้นก็ไปให้ บ.ประเมิน(ที่ กลต.รับรอง) มาทำการประเมินมูลค่าโครงการพร้อมทั้งรับรอง เพื่อยืนยันเล่มพร้อมกันกับเล่มของให้กับแหล่งเงินกู้

ศิริประภาโฮม 4 **เปิดบ้านใหม่ โครงการใหม่**
เปิดจอง เฟสใหม่ ราคา 1 ล้าน!




บ้านถูกใจราคาถูกจริง โปรโมชั่นสุดพิเศษ แถมฟรี TV 32 นิ้ว
ผ่อนถูกกว่าเช่า **จอง 8-10 ก.พ. 62 เท่านั้น!**
 พบกัน ณ ที่ออฟฟิศฯ พะเยา
 คิดเรื่องบ้านคิดถึง ศิริประภาโฮม ☎ 081-693-2300



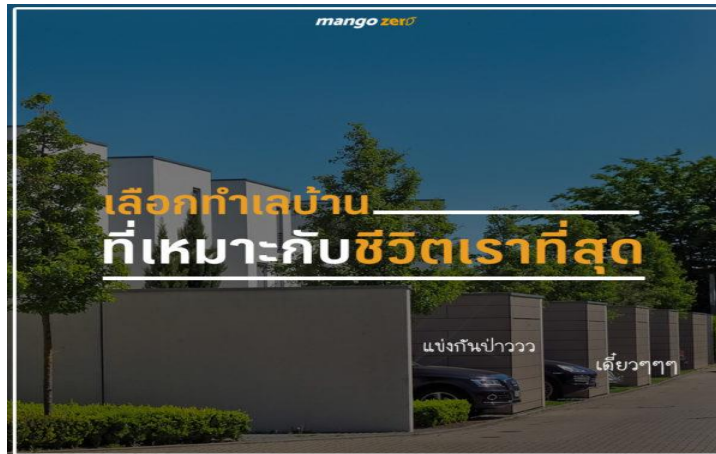


การจองบ้านจัดสรรหรือการจองที่ดินเปล่า



บ้านคือทรัพย์สินที่ใหญ่ที่สุดและเป็นหนึ่งในสิ่งที่ทุกคนใฝ่ฝันว่าอยากจะมี แต่กว่าจะมีบ้านสักหลังนั้นไม่ง่ายเหมือนซื้อรถยนต์ หรือมือถือที่พร้อมจะเปลี่ยนเมื่อไหร่ก็ได้ เพราะบางคนมีโอกาซื้อบ้านได้แค่หลังเดียวและครั้งเดียวในชีวิต

นอกจากบ้านแล้วสภาพแวดล้อมของบ้านที่อยู่ก็สำคัญ ชอบโครงการที่มีส่วนกลางแบบไหน ระบบรักษาความปลอดภัยถูกใจหรือยัง ก็เลือกเอาที่สบายใจจะอยู่ อย่างไรก็ตามเหตุผลในการเลือกบ้านเพื่ออยู่อาศัยของแต่ละคนค่อนข้างต่างกัน ดังนั้นตอบตัวเองให้ชัดเจนว่าเราจะมีบ้านเพื่ออะไร แล้วค่อยมาเลือกบ้านที่เหมาะสมกับแผนการในอนาคตที่จะใช้ชีวิตในบ้านหลังนี้



ทางโครงการหมู่บ้านศิริประภาโฮม มีเจ้าหน้าที่ทางการตลาดที่ให้คำปรึกษาสำหรับลูกค้าที่ต้องการจะซื้อบ้านที่อยู่อาศัย โดยที่ลูกค้าจะต้องมีโจทย์ให้กับทางเจ้าหน้าที่การตลาดของโครงการศิริประภาโฮม ดังนี้

1 ลูกค้าที่ต้องการบ้านพักในโครงการฯ จะต้องมาปรึกษากับทางโครงการศิริประภาโฮม เรื่อง รายได้ของลูกค้าเองที่ต้องการจะยื่นกู้กับธนาคาร โดยต้องการแบบบ้านแบบไหน หลังเล็กหรือบ้านหลังใหญ่ มีงบที่จะต้องการใช้เท่าไร จะต้องการกู้จากธนาคารเท่าไร

2 ลูกค้าจะต้องเลือกแบบบ้านแล้ว ลูกค้าที่ต้องการยื่นกู้กับธนาคารนั้นจะต้องเตรียมเอกสารตามที่สถาบันการเงินต้องการ ซึ่งทางเจ้าของโครงการฯ จะเป็นผู้ดูแล ชี้แนะ แนะนำ และการที่ลูกค้าต้องการยื่นกู้กับสถาบันการเงินอื่นๆ นั้นจะต้องมีที่มาที่ไปของเงิน หรือรายได้ของตัวเอง สิ่งสำคัญคือจะต้องมีสลิปเงินเดือน (ทางโครงการฯ จะคัดกรองเบื้องต้น ก่อนจะยื่นกู้กับสถาบันการเงิน) ซึ่งการขอสินเชื่อทางสถาบันส่วนมากมักจะผ่าน ทำให้ลูกค้ามีเครดิตในการดำเนินงานเรื่องอื่นๆ ได้ด้วย

3 การก่อสร้างตามแบบบ้านที่ลูกค้าต้องการและถูกต้องหลังจากการอนุมัติทางสถาบันการเงินในการจ่ายงบประมาณให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นงวดๆ จนแล้วเสร็จงาน ทางสถาบันการเงินจะจ่ายเป็นก้อนใหญ่ ทำให้การก่อสร้างจะไม่ติดขัดอะไร จะแล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลาที่วางแผนไว้

4 เมื่อสร้างเสร็จแล้วตามแบบบ้านที่ลูกค้าต้องการ ทางเจ้าหน้าที่สถาบันการเงินจะเป็นผู้มาตรวจรับงานให้เรียบร้อยแล้ว ทางเจ้าของโครงการศิริประภาโฮม ได้ดำเนินการจัดมอบบ้านที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วตามขั้นตอนต่างๆ ให้กับลูกค้าต่อไป

3. สรุปสังเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการบริหารจัดการโครงการบ้านจัดสรรศิริประภาโฮม

รูปแบบการบริหารจัดการโครงการบ้านจัดสรร ศิริประภาโฮม อย่างที่มีการบริหารจัดการอยู่ปัจจุบัน ก็มีอยู่ 4 วิธี ดังนี้

1. การให้ โครงการบ้านจัดสรรศิริประภาโฮม เข้ามาดูแลบริหารจัดการเหมือนเดิมต่อไป
2. การจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ตาม พรบ.จัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ขึ้นมาบริหารจัดการส่วนใหญ่แล้ว เป็นวิธีใหม่ที่หน่วยงานของรัฐที่คิดวิธีนี้คิดว่าเป็นวิธีที่ผลกระทบดีที่สุด ทั้งที่เราเสียภาษีให้กับท้องที่? โดยได้บรรจุไว้ใน พรบ. จัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยได้จัดตั้งนิติบุคคลขึ้นมามีบทบาทและหน้าที่ในนามคณะกรรมการหมู่บ้านในการบริหารจัดการ เพื่อให้มีการบริหารจัดการเอง เช่น การรักษาความปลอดภัย ความสะอาด การจัดเก็บขยะ การดูแลสาธารณูปโภค และทรัพย์สินส่วนกลาง ตลอดจนการดูแลข้อระเบียบการอยู่ร่วมกันบริษัทบ้านจัดสรรได้ผลประโยชน์อะไรจาก การจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร
3. บ้านจัดสรรโยนหน้าที่บำรุงรักษาสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ ให้เป็นอำนาจหน้าที่ของผู้ซื้อ (นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร) เป็นฝ่ายดูแลรับผิดชอบแทนทั้งหมด
4. บ้านจัดสรรมีหน้าที่จ่ายค่าบำรุงรักษาสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ เฉพาะแปลงที่ดินซึ่งยังไม่สามารถจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ให้บุคคลภายนอกเท่านั้น
5. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรมีความเอาใจใส่ลูกค้าฉันท์พี่น้องครอบครัวเดียวกัน
6. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรมี สโลแกนของตนเอง ที่เขียนไว้ บ้านถูกใจ ราคาถูกจริง คิดถึงกัน คิดถึงศิริประภาโฮม
7. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรศิริประภาโฮม จะเป็นผู้ทำการตลาดด้วยตนเอง
8. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรรศิริประภาโฮม จะเป็นผู้ดูแลลูกค้าเอง เอาใจใส่ทุกขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มต้นจองบ้าน หาแบบบ้าน การก่อสร้าง การประสานกับสถาบันการเงิน การมอบบ้านหลังจากการก่อสร้างเสร็จ จนถึงการเข้าอยู่อาศัยของลูกค้า

3.2 ข้อเสนอแนะในการดำเนินงาน

เชิงนโยบาย

1. ภาครัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรจะเอื้อโอกาสให้กับผู้ที่ต้องการสร้างบ้าน ให้มีโอกาสรับรู้และเข้าถึงโครงการต่างๆ
2. สนับสนุน SME และสนับสนุนเงินกู้ให้กับลูกค้าที่ต้องการสร้างบ้าน
3. สนับสนุนให้มีการแนะนำและชี้แนะ สถาบันการเงินต่างๆ ให้กับกลุ่มลูกค้า แต่ละระดับ

เชิงวิชาการ

เพิ่มพูนทักษะในการขายหมู่บ้านจัดสรร ให้กับพนักงาน และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการได้บ้าน
ให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำเอกสารการก่อสร้าง และแนะนำให้บุคลากรที่ก่อสร้าง (กอง
ช่าง) ให้ชัดเจน และรวดเร็ว

มีการจัดให้คำปรึกษาจากสถาปนิก วิศวกร เป็นผู้แนะนำการก่อสร้าง ตบแต่งโดยมีเจ้าของบ้าน
มีส่วนร่วมในก่อสร้างและตบแต่ง

นโยบายของสถาบันการเงิน ในการขอสินเชื่อบ้าน ควรจะมีการตรวจสอบรวดเร็ว

เชิงปฏิบัติการ

ควรให้มีพื้นที่จัดบูธ เกี่ยวกับบ้านจัดสรร และประชาสัมพันธ์ให้กับประชาชนได้รับรู้ถึงวิธีการ
เลือกซื้อบ้านที่ถูกต้อง และการเลือกใช้อุปกรณ์ในบ้านให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าและที่ดี

ระยะเวลาการก่อสร้าง ทางท้องถิ่น ควรจะพิจารณาให้รวดเร็ว และกองช่างได้เข้ามาตรวจดู
การก่อสร้างตามแบบที่ขอไว้

Shift & Share “Training Form To Strengthen the public mind. For
children and youth Great Shift & Share Development Project”

“รูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับ
เด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ”

Dr. Thawat Ratyotha

ดร.ธวัช ราษฎร์โยธา

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Assistant Professor

Doctoral Degree of Philosophy in Social Chang

Bodhisastra University, Florida State, United States of America

Academic Year 2019

Abstact

From the results of the study on the form of training courses for the promotion of public minds for children and youth, the great development project for sharing. Found that from the success that occurred There are important forms which are (1) designing the curriculum with consideration to the benefits of the most targeted groups There are useful and modern theoretical references to develop new skills necessary for the 21 st century, as well as adjusting the curriculum to standard before applying to the target group. Tested with sample groups. And importantly, the project also considers the context of culture, society, and environment as In order to achieve 4 goals at the same time. (2) Curriculum Core, Development Project for Large Sharing The objective is to focus on the young children in training to learn to develop to be a youth leader. And be a role model for volunteering, with a public mind in helping society By training oneself to have skills in various areas, both internally and externally

- (3) The key to training The mind of all goodness to fellow humans The course is designed to enable children and youth to have volunteer spirit. Public mind means the mind of giving all goodness to fellow human beings by voluntarily willing, gratified, gratified, happy, ready to sacrifice time, energy, intellect for the benefit of public activities. That is beneficial to others without expecting compensation And happy to help others Is an unstable mind when seeing problems or misery that occur to people
- (4) Develop leadership skills Through learning activities It is the development of self-leadership. This is a challenge for children and young people who still have to take care of themselves first. Before going to help others.
- (5) Establish a systematic working process Design the process and organize the curriculum into various steps. In order to have a perfect learning efficiency.
- (6) Build networking partners for work The project emphasizes real action in order to create knowledge and understanding in the work.
- (7) Build people and model projects. From the training, there are projects that have been selected.

บทคัดย่อ

จากผลการศึกษาเรื่องรูปแบบรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะสำหรับเด็กและเยาวชนโครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ พบว่าจากความสำเร็จที่เกิดขึ้น มีรูปแบบที่สำคัญ คือ **(๑) ออกแบบหลักสูตรโดยคำนึงถึงประโยชน์ของกลุ่มเป้าหมายสูงสุด** มีการอ้างอิงทฤษฎีที่เป็นประโยชน์และทันสมัยในการพัฒนาทักษะใหม่ๆ ที่จำเป็นสำหรับศตวรรษที่ ๒๑ พร้อมปรับหลักสูตรให้ได้มาตรฐานก่อนนำไปใช้จริงกับกลุ่มเป้าหมายได้ผ่านการทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างและที่สำคัญโครงการยังคำนึงถึง บริบท วัฒนธรรม สังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นที่ตั้ง เพื่อการบรรลุเป้าหมาย ๔ ประการไปพร้อมๆ กัน **(๒) แกนหลักสูตร** โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ใหญ่ มีวัตถุประสงค์ที่มุ่งเน้นให้เด็กเยาวชนที่เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ในการพัฒนาเพื่อเป็นแกนนำเยาวชน และเป็นต้นแบบในการเป็นจิตอาสา มีจิตสาธารณะ ในการช่วยเหลือสังคม โดยการฝึกตนเองให้มีทักษะในด้านต่างๆ ทั้งภายใน ภายนอก **(๓) หัวใจหลักของการฝึกอบรม จิตแห่งการให้ความดีงามทั้งปวงแก่เพื่อนมนุษย์** หลักสูตรออกแบบให้เด็กและเยาวชน มีจิตอาสา จิตสาธารณะ หมายถึง จิตแห่งการให้ความดีงามทั้งปวงแก่เพื่อนมนุษย์โดยเต็มใจสมัครใจ อิ่มใจ ซาบซึ้งใจ ปิติสุข ที่พร้อมจะเสียสละเวลา แรงกาย แรงสติปัญญา เพื่อสาธารณประโยชน์ในการทำกิจกรรมหรือสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น

โดยไม่หวังผลตอบแทน และมีความสุขที่ได้ช่วยเหลือผู้อื่น เป็นจิตที่ไม่นิ่งดูตายเมื่อพบเห็นปัญหาหรือความทุกข์ยากที่เกิดขึ้นกับผู้คน (๔) **พัฒนาทักษะภาวะผู้นำ ผ่านกิจกรรมการเรียนรู้** เป็นการพัฒนาภาวะผู้นำในตนเอง ซึ่งเป็นเรื่องท้าทายในเด็กและเยาวชนที่ยังต้องดูแลตัวเองให้ได้ก่อน ก่อนที่จะไปช่วยเหลือผู้อื่น (๕) **จัดวางกระบวนการทำงานอย่างเป็นระบบ** ออกแบบกระบวนการและจัดวางหลักสูตรออกเป็นขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการเรียนรู้อย่างลงตัว (๖) **สร้างภาคีเครือข่ายในการทำงาน** โครงการได้เน้นการลงมือทำจริงเพื่อสร้างองค์ความรู้ความเข้าใจในการทำงาน (๗) **สร้างคนและโครงการต้นแบบ** จากการฝึกอบรมได้มีโครงการที่ผ่านการคัดเลือก

๑ แรงแบนดาลใจ เหตุผลและความสำคัญของปัญหา

๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญ

ทูลกระหม่อมหญิงอุบลรัตนราชกัญญา สิริวัฒนาพรรณวดี ทรงให้ความสำคัญต่อการพัฒนาเด็กและเยาวชน ด้านการมีจิตสำนึกต่อส่วนรวม ด้วยการปลูกฝังการเป็น “ผู้ให้” อันเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม โดยกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ได้น้อมนำพระดำริมาดำเนินการภายใต้ “โครงการปาฏิหาริย์แห่งชีวิต (Miracle of Life)” ตั้งแต่ปี ๒๕๕๒ เป็นต้นมา มีการขับเคลื่อนกิจกรรมด้านการส่งเสริมและสนับสนุนเด็กและเยาวชนในพื้นที่ต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการส่งเสริมและพัฒนาเพื่อเสริมสร้างพลังพฤติกรรมเชิงบวกคนวัยทีน สร้างปาฏิหาริย์แห่งชีวิตสู่การให้เพื่อสังคม ภายใต้โครงการปาฏิหาริย์แห่งชีวิต (Miracle of Life) ตามกรอบแนวคิด "พัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ Shift and Share" ซึ่งได้รับการตอบรับจากเด็กและเยาวชนเป็นอย่างดี ทำให้เกิดโครงการเชิงสร้างสรรค์สู่การให้เพื่อสังคม ที่เกิดจากแนวความคิดของเด็กและเยาวชนจนสามารถนำไปปฏิบัติในพื้นที่จริงกว่า ๑๘๐ โครงการ มีผู้ผ่านการอบรม จำนวนกว่า ๘๕,๐๐๐ คน โดยมีฐานคิดและแนวทางการดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ ๒๐ ปี (พ.ศ. ๒๕๖๐ – ๒๕๗๙) ด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพคน ที่มุ่งให้เด็กมีสุขภาพที่ดี เกิดการเรียนรู้ตลอดชีวิต มีความรู้สอดคล้องกับทักษะในศตวรรษที่ ๒๑ ได้แก่ ทักษะด้านการเรียนรู้และนวัตกรรม ทักษะด้านสารสนเทศ สื่อ และเทคโนโลยี ทักษะด้านชีวิตและการทำงาน ตลอดจนมีความสุขในการดำรงชีวิต และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๑๒ (พ.ศ. ๒๕๖๐ – ๒๕๖๔) ยุทธศาสตร์ที่ ๑ เรื่องการเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพมนุษย์ ที่มุ่งพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ คิดสร้างสรรค์ ทักษะการทำงาน การใช้ชีวิตที่พร้อมเข้าสู่ตลาดงาน การลดปัจจัยเสี่ยงด้านสุขภาพและผลักดันให้สถาบันทางสังคมมีส่วนร่วมพัฒนาประเทศอย่างเข้มแข็ง และสอดคล้องกับนโยบายตามพันธกิจของกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ เรื่องการพัฒนาคนตลอดช่วงชีวิต ด้านเด็กและเยาวชน ให้ทุกหน่วยงานปลูกฝังค่านิยม ๑๒ ประการ ซึ่งการแก้ไขปัญหาสังคมที่หลากหลาย มีความสลับซับซ้อน เพื่อให้เกิดสังคมอยู่เย็นเป็นสุข ต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกภาค

ส่วน รวมทั้งสอดคล้องกับภารกิจของกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ที่มุ่งพัฒนาระบบสวัสดิการและการจัดบริการเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงในการดำรงชีวิตและความเข้มแข็งของชุมชนท้องถิ่น เสริมสร้างพลังทางสังคมให้แก่ภาคีเครือข่ายทุกภาคส่วนเพื่อการมีส่วนร่วมในการจัดสวัสดิการและการพัฒนาสังคม ตลอดจนพัฒนาระบบงานและการจัดการองค์กรเพื่อการบริหารนโยบายและการบริการที่มีประสิทธิภาพ การพัฒนาเด็กและเยาวชนให้เป็นคน "ดี เก่ง มีสุข" เป็นการหนุนเสริมภารกิจด้านอาสาสมัครของ “โครงการยุว อพม.” เพิ่มเครือข่ายการทำงานที่เป็นพลังสำคัญอีกกลุ่มหนึ่งในสังคม ด้วยการปลูกฝังให้เด็กและเยาวชนมีจิตสาธารณะ รู้จักการให้ การแบ่งปันโดยไม่หวังผลตอบแทน สนองพระดำริของทูลกระหม่อมหญิงอุบลรัตนราชกัญญา สิริวัฒนาพรรณวดี สอดคล้องกับนโยบายและแผนด้านการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ของรัฐบาล และสอดคล้องกับประเด็นยุทธศาสตร์ของกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ในยุทธศาสตร์ที่ ๒ การยกระดับคุณภาพชีวิตและเสริมสร้างขีดความสามารถของกลุ่มเป้าหมาย ด้วยกระบวนการ Shift หรือการพัฒนาศักยภาพของเด็กให้มีความตระหนักรู้สถานการณ์ทางสังคม การรู้จักทรัพยากรหรือทุนทางสังคมในชุมชน รู้จักวิธีแก้ปัญหาทางสังคม มีความสามารถในการเชื่อมโยงทักษะองค์ความรู้ และทรัพยากรหรือทุนทางสังคมต่าง ๆ และยุทธศาสตร์ที่ ๓ การส่งเสริม สนับสนุนทุกภาคส่วนให้เกิดพลังขับเคลื่อนการจัดสวัสดิการสังคมและพัฒนาสังคมที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ ด้วยกระบวนการ Share หรือการแบ่งปัน กล่าวคือ เด็กและเยาวชนสามารถดำเนินการแก้ไขปัญหาในชุมชนและพัฒนาสังคมของตนได้ โดยบูรณาการความรู้และคุณภาพเข้าด้วยกันเพื่อเชื่อมต่อการพัฒนาผู้เรียนทั้งในด้านความรู้ ทักษะ การใฝ่เรียนรู้ การแก้ปัญหา การรับฟังความเห็นผู้อื่น การมีคุณธรรม จริยธรรม และความเป็นพลเมืองดี โดยเน้นความร่วมมือระหว่างผู้เกี่ยวข้องทั้งในและนอกโรงเรียนได้

ดังนั้น กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กองหนึ่งใจ...เดียวกัน ในทูลกระหม่อมหญิงอุบลรัตนราชกัญญา สิริวัฒนาพรรณวดี จึงได้จัดทำโครงการ “พัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ Shift and Share” ภายใต้โครงการปาฏิหาริย์แห่งชีวิต (Miracle of Life) ประจำปี ๒๕๖๑ ตามกรอบแนวคิด “Power⁺plus... อาสาพลังบวก” โดยมุ่งเน้นเด็กคิด เด็กทำ เด็กนำไปขยายผล ภายใต้กรอบสวัสดิการสังคม ๗ ด้าน และหลักการทรงงานของพ่อขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อสานต่อกิจกรรมพัฒนาศักยภาพเด็กและเยาวชนสู่การเป็นผู้ให้ตามพระดำริทูลกระหม่อมหญิงอุบลรัตนราชกัญญา สิริวัฒนาพรรณวดี เสริมสร้างความเป็นจิตอาสาให้กับเด็กและเยาวชนเพื่อเป็นอาสาสมัครพัฒนาสังคม ขยายเครือข่ายการทำงานร่วมกัน ขับเคลื่อนงานด้านการช่วยเหลือ เฝ้าระวัง ร่วมกันป้องกันแก้ไขปัญหาสังคม และพัฒนาสังคมไปสู่สังคมแห่งสันติสุข เอื้ออาทร น่าอยู่ และยั่งยืนต่อไป

เด็กและเยาวชน เป็นทรัพยากรอันมีค่าของสังคม ที่ควรจะได้รับการทำงานบำรุงอย่างดีที่สุด ต้องช่วยกันสร้างโอกาสในการพัฒนาทางสรีระและสติปัญญา ตลอดจนโอกาสทางสังคมอื่นๆ ให้แก่เด็กและเยาวชนไทยให้มากขึ้น เพราะการเรียนรู้ที่เหมาะสมและเกื้อกูลต่อพัฒนาการของมนุษย์

ต้องมีโครงสร้างและการทำงานทางร่างกาย จิตใจและสติปัญญาที่สมบูรณ์มี ประสิทธิภาพในการเรียนรู้ ดังนั้นการสร้างพฤติกรรมของเด็กและเยาวชนตามหลักคตินิยมทางพระพุทธศาสนาถือได้ว่าเป็นวัยที่ขาดการยับยั้งชั่งใจ ขาดความอดทนอดกลั้นความลำบากตรากตรำต่อทุกขเวทนา ต่อการกระทบกระทั่ง ต่อความย่ำแย่ของกิเลสตัณหา

๑.๒ วัตถุประสงค์การวิจัย

๑.๒.๑ เพื่อถอดบทเรียนองค์ความรู้ที่ได้จากการเข้าร่วมโครงการ “พัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ Shift and Share”

๑.๒.๒ เพื่อถอดบทเรียนองค์ความรู้ที่ได้จากการปฏิบัติกิจกรรมตามหลักสูตรพลังจิตอาสาในพื้นที่จริงของโรงเรียนที่ได้รับการคัดเลือก

๑.๒.๓ เพื่อนำเสนอรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ Shift and Share”

๑.๓ ขอบเขตการวิจัย

๑.๓.๑ กลุ่มผู้ให้ข้อมูล

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยประกอบด้วย

(๑) ตัวแทนแกนนำ V-Spirit ยุวอาสาที่ได้รับคัดเลือกจากการทำกิจกรรมโครงการพลังจิตอาสา โครงการทั่วไป ประจำปี ๒๕๖๑ จำนวน ๑๐ โครงการ โครงการละ ๑๐ คน

(๒) ตัวแทนแกนนำ V-Spirit ยุวอาสาที่ได้รับคัดเลือกจากการทำกิจกรรมโครงการพลังจิตอาสา โครงการต่อเนื่อง จำนวน ๔ โครงการ โครงการละ ๑๐ คน

(๓) ตัวแทนแกนนำ V-Spirit ยุวอาสาที่ได้รับคัดเลือกจากการทำกิจกรรมโครงการพลังจิตอาสา กลุ่มโรงเรียนเพียงหลวง ประจำปี ๒๕๖๑ จำนวน ๒ โครงการ โครงการละ ๑๐ คน

(๔) วิทยากรกระบวนการ V-Spirit Mentor ที่เข้าร่วมโครงการ ประจำปี ๒๕๖๑ โครงการละ ๓ คน

(๕) ครูที่ปรึกษาโครงการ จากโครงการที่ได้รับการคัดเลือก ทั้งโครงการทั่วไป โครงการต่อเนื่อง และโครงการโรงเรียนเพียงหลวง โครงการละ ๒ คน

ซึ่งโครงการที่ได้รับการคัดเลือกให้เข้าร่วมกิจกรรมถอดบทเรียนมีดังนี้

กลุ่มโครงการทั่วไป (ปี ๒๕๖๑)

๑) โครงการพื้นที่ทรายช่วยคน เยาวชนสร้างสุข จากโรงเรียนท่าศิลาบำรุงราษฎร์ จังหวัดสตูล

๒) โครงการ ๒ เกาะรวมใจ สานสายใยสู่ชุมชน จากโรงเรียนมัธยมเกาะหมาก จังหวัดพัทลุง

๓) โครงการยุวอาสน้อย สร้างสุขกับผู้สูงวัย จากโรงเรียนบ้านรุน จังหวัดสุรินทร์

๔) โครงการสเปซเปิดซ่อมสร้าง ทำลายยุ่ง จากโรงเรียนบ้านสบเป็ด จังหวัดน่าน

๕) โครงการออกกำลังกายถูกวิธี ผลิตวีดิทัศน์มวยไทย จากโรงเรียนหกลีปพระชา
วิทยาคม จังหวัดอุบลราชธานี

๖) โครงการ บค.พลังจิตอาสา พัฒนาสังคม จากโรงเรียนบ้านค้อ จังหวัด
อุบลราชธานี

๗) โครงการ App Society Helps จากโรงเรียนบางปะกอกวิทยาคม กรุงเทพฯ

๘) โครงการ Smart Gens จากโรงเรียนบ้านกลางพิทยาคม จังหวัดพิษณุโลก

๙) โครงการสอน ซ่อม เสริม ตะลุย ๐, ร, มส. จากโรงเรียนอนุบาลขุนหาญ (สี) จังหวัด
ศรีสะเกษ

๑๐) โครงการไม้เท้าพลังจิต ลิขิตเส้นทางใหม่ จากโรงเรียนสตรีนครสวรรค์ จังหวัด
นครสวรรค์

กลุ่มโรงเรียนเพียงหลวง

๑) โครงการสร้างฝัน แบ่งปันห้องสมุด จากโรงเรียนเพียงหลวง ๑๒ จังหวัด
อุบลราชธานี

๒) โครงการสังคมหมดทุกข์ จิตอาสาเพียงหลวงสุขใจ จากโรงเรียนเพียงหลวง ๗
จังหวัดน่าน

กลุ่มโครงการต่อเนื่อง

๑) โครงการทำด้วยใจ ให้ด้วยรัก ตอน ชุมชนแห่งความสุข จากโรงเรียนพรหมานุสรณ์
จังหวัดเพชรบุรี

๒) โครงการเกลือกมรดกบ้านดุง จากโรงเรียนบ้านดุงวิทยา จังหวัดอุดรธานี

๓) โครงการ OSCC สร้างสุข สนุกกับหุ่นกระบอกไทย จากโรงเรียนหนองโสนพิทยาคม
จังหวัดพิจิตร

๔) โครงการจิ๋วแจ๋วพิทักษ์ "โรค" จากโรงเรียนบ้านหินช้าง จังหวัดระนอง

๑.๓.๒ ขอบเขตด้านเนื้อหาที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ใช้แนวคิด Revalue to Fulfill เพื่อประเมินคุณค่าของโครงการที่ทำมา
และเพื่อต่อยอดผลงาน ซึ่งมีที่มาดังนี้

๑) Re คือการ revision ในสิ่งที่ทำมาแล้ว โดยมีกิจกรรม ๒ ขั้นตอน คือ กิจกรรมเรียนรู้
วันวาน และกิจกรรมเล่าขานแบ่งปัน

๒) Value คือการสร้างคุณค่าผลงาน มีกิจกรรม ๒ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง คือ กิจกรรม
ร่วมกันสร้างคุณค่า และกิจกรรมพัฒนาการเรียนรู้

๓) Fulfill คือการต่อยอดเติมเต็ม มีกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง ๒ ขั้นตอน คือ กิจกรรมมุ่งสู่อนาคต และกิจกรรมบทเรียนการทำงาน

กระบวนการวิจัยทั้ง ๖ ขั้นตอนมีดังนี้

ขั้นตอนที่ ๑ กิจกรรม “เรียนรู้วันวาน” เป็นขั้นตอนของการวิจัยองค์ความรู้จากสิ่งที่แกนนำยูวอาสา วิทยากรกระบวนการ และครูที่ปรึกษาได้ร่วมกันปฏิบัติในกิจกรรมพลังจิตอาสา ตามที่โครงการของตนได้ออกแบบไว้ โดยใช้เทคนิคเล่าเรื่องจากภาพ (Story Telling) และเทคนิคการคิดย้อนกลับ (Backward Design)

ขั้นตอนที่ ๒ กิจกรรม “เล่าขานแบ่งปัน” เป็นขั้นตอนการนำเสนอผลงานที่กลุ่มของตนเองได้ถอดบทเรียนไว้ เพื่อถ่ายทอด ขยายความ อธิบาย และรับฟังข้อเสนอแนะจากผู้อื่น โดยใช้เทคนิคสภากาแฟ หรือ World Café และเทคนิคการเรียนรู้จากเพื่อน Peer Assist

ขั้นตอนที่ ๓ กิจกรรม “ร่วมกันสร้างคุณค่า” ในขั้นตอนนี้จะแยกผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น ๒ กลุ่ม โดยกลุ่มแรกได้รับมอบหมายให้ถอดบทเรียนกิจกรรมที่เป็นโครงการในดวงใจ เพื่อสรุปสิ่งที่โครงการในดวงใจได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรมพลังจิตอาสา และกลุ่มที่สองได้รับมอบหมายให้ถอดบทเรียนองค์ความรู้ที่รับจากการร่วมโครงการ “พัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยั่งยืน Shift and Share” เพื่อสรุปความพึงพอใจต่อโครงการ สิ่งที่ต้องการแก้ไข และสิ่งที่ต้องการให้จัดขึ้นในครั้งต่อไป โดยใช้เทคนิค Think – Pair – Share และเทคนิคสุนทรียสนทนา

ขั้นตอนที่ ๔ กิจกรรม “พัฒนาการเรียนรู้” เป็นขั้นตอนการนำเสนอผลงานในที่ประชุม เพื่อเตรียมพร้อมให้แกนนำยูวอาสาสามารถถ่ายทอดผลงานในที่สาธารณะ โดยให้เทคนิคการนำเสนอ และเทคนิค SAR (Specific Action Recommendation) เพื่อปรับใช้ข้อเสนอแนะให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

ขั้นตอนที่ ๕ กิจกรรม “มุ่งสู่อนาคต” เป็นขั้นตอนการวางแผนโครงการต่อเนื่อง ด้วยการวิเคราะห์ วางแผนโครงการ และกำหนดแผนการปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดโครงการต่อเนื่องและยั่งยืน โดยใช้เทคนิค GOPP (Goal Oriented Project Planning) การระดมสมอง (Brain Storming) การ shopping idea และการวิพากษ์อย่างมีวิจารณญาณ

ขั้นตอนที่ ๖ กิจกรรม “บทเรียนการทำงาน” เป็นขั้นตอนสรุปภาพรวมและผลของการวิจัยทั้งหมด โดยวิทยากร ทั้งนี้ เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งหมดได้วิพากษ์ผลการวิจัย เพื่อให้เป็นไปตามความเป็นจริง และเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม และเจ้าของโครงการ

๑.๓.๓ ขอบเขตระยะเวลา

จัดกิจกรรมการวิจัยจัดขึ้นในวันที่ ๑๐ - ๑๓ มิถุนายน ๒๕๖๑ ณ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช จังหวัดนนทบุรี

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ” Shift & Share “Training Form To Strengthen the public mind. For children and youth Great Shift & Share Development Project” ภายใต้ โครงการปฎิหาริย์แห่งชีวิต (Miracle of Life) ประจำปี ๒๕๖๑ ตามกรอบแนวคิด “Power⁺Plus... อาสาพลังบวก” จัดโดยกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ โดยการถอดบทเรียนในครั้งนี้ใช้แนวคิด Revalue to Fulfill ซึ่งมีการนำเทคนิคการวิจัย ๖ ขั้นตอน ผ่านการใช้เครื่องมือที่หลากหลาย พร้อมทั้งมีการประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม โดยมีรายละเอียดวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

กระบวนการวิจัย

บทเรียน (Lesson) คือ ความรู้ที่เป็น “ข้อค้นพบใหม่” ซึ่งคำว่าใหม่นี้ เป็นสิ่งที่ได้มาจากการเรียนรู้ และประสบการณ์จากการปฏิบัติจริง ไม่ใช่จากสิ่งที่เรียนมาในห้องเรียน ดังนั้น การวิจัยจึงเป็นทั้งแนวคิดและเครื่องมือเพื่อสร้างการเรียนรู้ โดยเป็นกระบวนการดึงเอาความรู้จากการทำงานออกมาให้ เพื่อยกระดับให้ดียิ่งขึ้น โดยการสกัดความรู้ที่มีอยู่ในตัวแต่ละคน ให้ออกมาเป็นบทเรียน / ความรู้ที่ชัดเจน ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัย ทำให้ได้บทเรียนที่เป็นรูปธรรม และเกิดการเรียนรู้ร่วมกันของผู้เข้าร่วมทั้งหมด เพื่อการปรับวิธีคิด และเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานที่สร้างสรรค์และมีคุณภาพยิ่งขึ้น

ปรัชญาของการวิจัยตามหลัก ๓ H มีดังนี้

๑. เมื่อใดที่ลงมือทำ (Hand) เมื่อนั้นต้องได้ความรู้ (Head)
๒. เมื่อใดที่ทำเสร็จ (Hand + ทักษะ) เมื่อนั้นต้องได้ความรู้เพิ่มขึ้น (Head)
๓. เมื่อใดที่ทำอีกครั้ง เมื่อนั้นต้องมีความรู้คู่การทำ (Hand + ทักษะ + Head)
๔. เมื่อใดที่ทำ ทุกครั้งต้องทำได้ดีกว่าครั้งก่อน ๆ (Hand + Head + Heart)

การวิจัยควรทำเมื่อใด

๑. ถอดบทเรียน **ก่อนดำเนินการ** เป็นการเรียนรู้ก่อนที่จะเกิดข้อผิดพลาด
๒. ถอดบทเรียน **ระหว่างดำเนินการ** เป็นการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงาน
๓. ถอดบทเรียน **หลังดำเนินการ** เป็นการเรียนรู้เพื่อการดำเนินงานในครั้งต่อไป

เทคนิคการวิจัย

๑) **เทคนิคการเล่าเรื่อง (Story Telling)** เป็นเทคนิคการกระตุ้นให้เกิดการเล่าแบ่งปัน ความทรงจำ ความรู้ ประสบการณ์ การทำงานที่ภูมิใจ และการปฏิบัติที่ประสบความสำเร็จ เพื่อสร้าง

แรงบันดาลใจให้ผู้ฟัง โดยมีกลวิธีในการถ่ายทอดเรื่องราวได้ ทั้งการพูด การเขียน และการบอกเล่าผ่านสื่อ ซึ่งหัวใจของเรื่องควรเป็นประเด็นใหม่ที่ผู้คนไม่เคยรับรู้มาก่อนและกระทบวงกว้าง

๒) เทคนิคการออกแบบย้อนกลับ (Backward Design) เป็นเทคนิคที่ออกแบบให้ผู้ทำกิจกรรมนึกถึงสิ่งที่คาดหวัง หรือผลลัพธ์ที่ต้องการให้เกิดขึ้นเป็นลำดับแรก แล้วจึงพัฒนาหลักฐานความสำเร็จและกระบวนการที่จะทำให้เป้าหมายประสบความสำเร็จ ซึ่งกระบวนการที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จต้องคำนึงถึงความรู้ ทักษะ และทัศนคติที่ต้องนำมาใช้

๓) เทคนิคการเรียนรู้จากเพื่อน (Peer Assist - PA) เป็นการเรียนรู้จากการทำกิจกรรม โดยเป็นการเรียนรู้จากเพื่อน และเพื่อนก็ได้เรียนรู้จากเรา ทำให้เกิดความรู้ใหม่ จากการพูดคุย/การประชุม/การประชุมเชิงปฏิบัติ

๔) เทคนิคการวิจัยหลังการปฏิบัติการ (After Action Review – AAR) เป็นการเรียนรู้เพื่อปรับปรุงแก้ไขการทำงาน โดยให้ทุกคนร่วมกันอธิบายภาพความสำเร็จที่คาดหวัง ความแตกต่างของสิ่งที่คาดหวังและสิ่งที่มี วิเคราะห์เงื่อนไข ปัจจัย และนำเสนอการวางแผนการทำงานครั้งต่อไป

๕) เทคนิคการวิจัยเพื่อสร้างข้อเสนอที่นำไปปฏิบัติได้ (Specific Actionable Recommendation – SAR) เป็นการให้ทีมได้นำสิ่งที่เรียนรู้มาพัฒนากิจกรรม เพื่อใช้ในการปฏิบัติงานครั้งต่อไป ซึ่งควรเป็นข้อเสนอแนะที่ระบุถึงลักษณะที่ต้องแก้ไข และวิธีการแก้ไขที่เป็นรูปธรรม โดยทีมทุกคนต้องเข้าใจตรงกันต่อข้อเสนอแนะนั้น ๆ และข้อเสนอแนะเหล่านั้นจะถูกนำไปบรรจุไว้ในแผนปฏิบัติการในครั้งต่อไป

๖) เทคนิค GOPP (Goal Oriented Project Planning) เป็นเทคนิคในการวางแผนโครงการโดยการกำหนดวัตถุประสงค์โครงการที่แน่ชัดและเป็นไปได้ในแง่ปฏิบัติจริง และสามารถใช้ได้ในระยะยาว ส่งเสริมให้เกิดการวางแผนร่วมกัน และสร้างความชัดเจนด้วยการทำเอกสาร กำหนดขอบเขตความรับผิดชอบของกลุ่มผู้ดำเนินโครงการให้ชัดเจน และกำหนดมาตรการชี้วัดความสำเร็จของโครงการเพื่อให้เป็นพื้นฐานการติดตามและประเมินผล ซึ่งมี ๓ ขั้นตอนคือ ขั้นการวิเคราะห์ ขั้นการวางแผนหลักของโครงการ และขั้นการกำหนดแผนปฏิบัติงาน

ประโยชน์ของการวิจัย

๑. ในระยะสั้น ทำให้เกิดการปรับปรุงเทคนิคการทำงาน เพราะการวิจัยเป็นกระบวนการกลุ่มที่ทุกคนมีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกิดการขับเคลื่อนงานไปในทิศทางเดียวกัน แนวทางการทำงานปรับเปลี่ยนได้ทันกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของโครงการ ชุมชน สังคม และทำให้ผลการดำเนินงานโครงการดีขึ้น

๒. ในระยะกลาง ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการทำงานและการเผชิญปัญหามากขึ้น และเกิดความภาคภูมิใจเมื่อได้เห็นพัฒนาการที่ดีขึ้นของโครงการ ภายหลังจากการนำทฤษฎีไปปรับใช้

๓. ในระยะยาว ทำให้เกิดต้นแบบการทำงานที่ดี (Best Practice) เกิดรูปแบบกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ เกิดความเข้าใจปัญหาการทำงานอย่างเป็นระบบ และเกิดการพัฒนายุทธศาสตร์การทำงานในระยะต่อไป

สรุปขั้นตอน เทคนิค และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินการวิจัย

ขั้นตอนในการวิจัย เทคนิค และเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย สามารถอธิบายได้ตามตารางที่ ๒.๑ ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนการวิจัย	เทคนิคที่ใช้	เครื่องมือที่ใช้
กิจกรรม “เรียนรู้วันวาน”	การเล่าเรื่องจากภาพ	เครื่องมือที่ ๑ แบบวิเคราะห์ความคิด mind mapping เครื่องมือที่ ๒ ตารางบันทึกผลสรุป story telling รายบุคคล
	Backward design	เครื่องมือที่ ๓ ใบงานประสบการณ์ เรียนรู้
กิจกรรม “เล่าขานแบ่งปัน”	เทคนิคสภากาแฟ หรือ World Café	เครื่องมือที่ ๔ แบบบันทึกสรุปสิ่งที่ได้ เรียนรู้จากเพื่อน
	การเรียนรู้จากเพื่อน หรือ Peer Assist	
กิจกรรม “ร่วมกันสร้าง คุณค่า” ห้องที่ ๑ กลุ่มโครงการ ในดวงใจ	Think-Pair-Share และสุนทรียสนทนา	เครื่องมือที่ ๕ แบบบันทึกการสนทนา
ห้องที่ ๒ กลุ่มเสี่ยงสะท้อน โครงการ	Think-Pair-Share และสุนทรียสนทนา	เครื่องมือที่ ๖ รายการกิจกรรม Shift and Share และเสี่ยงสะท้อนจากพวก เรา
กิจกรรม “พัฒนาการเรียนรู้”	เทคนิคการนำเสนอ และเทคนิคการ SAR (Specific Action Recommendation)	เครื่องมือที่ ๗ post it พิชิตใจ ให้ผู้เข้าร่วมทุกคนฟังการนำเสนอและ เขียน post it สิ่งที่สามารถนำไปปรับ ใช้ได้จริง
กิจกรรม “มุ่งสู่นาคต”	เทคนิค GOPP (Goal Oriented Project Planning) และ	เครื่องมือที่ ๘ Make a project with the end of mind

ขั้นตอนการวิจัย	เทคนิคที่ใช้	เครื่องมือที่ใช้
	การระดมสมอง (Brain Storming)	
	การ shopping idea และการวิพากษ์อย่าง มีวิจารณญาณ	เครื่องมือที่ ๙ idea นี้... พี่ชอบ
กิจกรรม “บทเรียนการทำงาน”	การสรุปบทเรียน	เครื่องมือที่ ๑๐ แบบประเมินกิจกรรม การวิจัย

๒. การเก็บรวบรวมข้อมูล

๒.๑ บริบทของกลุ่มเป้าหมาย

การวิจัยเรื่องรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ” Shift & Share “Training Form To Strengthen the public mind. For children and youth Great Shift & Share Development Project” นี้ จากกระบวนการวิจัยครั้งนี้ ได้ดำเนินการศึกษาข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม จำนวน ๑๖ กลุ่ม แบ่งออกเป็น ๕ ประเด็น ซึ่งในการนำเสนอผลการวิจัยได้แบ่งการนำเสนอออกเป็น ๕ ตอนตามแต่ละประเด็นดังนี้ **ตอนที่ ๑** บทเรียนจาก ๑๖ โครงการ **ตอนที่ ๒** บทเรียนบทบาทหน้าที่ และเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ **ตอนที่ ๓** บทเรียนเสียงสะท้อนภาพรวมโครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ประจำปี ๒๕๖๑ **ตอนที่ ๔** บทเรียนการพัฒนาต่อยอดโครงการ และ **ตอนที่ ๕** ผลการประเมินกิจกรรมการวิจัย โดยแต่ละตอนมีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ ๑ บทเรียนจาก ๑๖ โครงการ

ในการวิจัยจาก ๑๖ โครงการ ได้ใช้ประเด็นการเรียนรู้เพื่อให้เกิดบทเรียนตามประเด็นต่าง ๆ ซึ่งเป็นการรวบรวมจากข้อคำตอบของกิจกรรม “เรียนรู้วันวาน” ได้แก่ เป้าหมายของโครงการ หลักฐานความสำเร็จ ความภูมิใจของการทำโครงการ ความรู้ที่ได้รับเมื่อทำโครงการ ทักษะที่ได้รับเมื่อทำโครงการ ทศนคติที่ได้รับเมื่อทำโครงการ เครื่องมือและเทคนิคที่ใช้ ปัจจัยความสำเร็จ และปัญหาและการแก้ไข ซึ่งในตอนนี้จะอธิบายแยกไปตามแต่ละโรงเรียน เพื่อให้เห็นภาพการทำงานของแต่ละโครงการประสบความสำเร็จ

ทั้งนี้จากกระบวนการวิจัย “เล่าขานแบ่งปัน” ได้มีการนำเสนอโครงการร่วมกันด้วยเทคนิค world café ซึ่งมีการเก็บรวบรวมสิ่งที่โครงการอื่นร่วมฟังและได้แสดงความคิดเห็นในประเด็นสิ่งที่ได้เรียนรู้จากเพื่อน ซึ่งจะมีการเขียนประเด็นความประทับใจ สิ่งที่จะนำไปปรับใช้ และข้อเสนอแนะให้โครงการต่าง ๆ แลกเปลี่ยนไว้ในแต่ละโครงการ

โครงการที่ดำเนินการ มีดังนี้

๑. โครงการฟื้นฟูช่วยคน เยาวชนสร้างสุข จากโรงเรียนท่าศาลาบำรุงราษฎร์ จังหวัดสตูล
๒. โครงการ ๒ เกาะรวมใจ สานสายใยสู่ชุมชน จากโรงเรียนมัธยมเกาะหมาก จังหวัดพัทลุง
๓. โครงการยุวอาสาอ้อย สร้างสุขกับผู้สูงวัย จากโรงเรียนบ้านรุน จังหวัดสุรินทร์
๔. โครงการสเป็คซ้อมสร้าง ทำลายยุ่ง จากโรงเรียนบ้านสเป็คเปิด จังหวัดน่าน
๕. โครงการออกกำลังกายถูกวิธี ผสานวิถีรักษามวยไทย จากโรงเรียนหกลีบพรรษา วิทยาลัยการศึกษามวยไทย
๖. จังหวัดอุบลราชธานี
๗. โครงการ บค.พลังจิตอาสา พัฒนาสังคม จากโรงเรียนบ้านค้อ จังหวัดอุบลราชธานี
๘. โครงการ App Society Helps จากโรงเรียนบางปะกอกวิทยาลัยการศึกษามวยไทย กรุงเทพมหานคร
๙. โครงการ Smart Gens จากโรงเรียนบ้านกลางพิทยาคม จังหวัดพิษณุโลก
๑๐. โครงการสอน ซ้อม เสริม ตะลุย อ, ร, มส. จากโรงเรียนอนุบาลขุนหาญ (สี) จังหวัดศรีสะเกษ
๑๑. โครงการไม้เท้าพลังจิต ลิขิตเส้นทางใหม่ จากโรงเรียนสตรีนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์
๑๒. โครงการสร้างฝัน แบ่งปันห้องสมุด จากโรงเรียนเพียงหลวง ๑๒ จังหวัดอุบลราชธานี
๑๓. โครงการสังคมหมดทุกข์ จิตอาสาเพียงหลวงสุขใจ จากโรงเรียนเพียงหลวง ๗ จังหวัดน่าน
๑๔. โครงการทำด้วยใจ ให้ด้วยรัก ตอน ชุมชนแห่งความสุข จากโรงเรียนพรหมานุสรณ์ จังหวัดเพชรบุรี
๑๕. โครงการเลือกกมรดกบ้านดุง จากโรงเรียนบ้านดุงวิทยา จังหวัดอุดรธานี
๑๖. โครงการ OSCC สร้างสุข สนุกกับหุ่นกระบอกไทย จากโรงเรียนหนองโสนพิทยาคม จังหวัดพิจิตร
๑๗. โครงการจิวแจ่วพิทักษ์ "โรค" จากโรงเรียนบ้านหินช้าง จังหวัดระนอง

ตอนที่ ๒ บทเรียนบทบาท หน้าที่ และเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ

จากกิจกรรม “ร่วมกันสร้างคุณค่า” ได้มีการแยกกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมในหัวข้อ “โครงการในดวงใจ” พบว่า หลังจากที่มีการลงคะแนนโครงการในดวงใจจากผู้เข้าร่วมถอดบทเรียน โดยลงคะแนนในช่วงท้ายของกิจกรรมเล่าขานแบ่งปัน เพื่อหาโครงการที่จะเป็นตัวแทนการเล่าแบ่งปันประสบการณ์

ในเรื่องการจัดการบทบาท หน้าที่ และเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ ซึ่งมีผลการลงคะแนนโครงการในดวงใจ ๔ อันดับแรกดังนี้

อันดับที่ ๑ โครงการ Smart Gens โรงเรียนบ้านกลางพิทยาคม ได้ ๓๑ คะแนน

อันดับที่ ๒ โครงการทำด้วยใจให้ด้วยรัก ตอน ชุมชนแห่งความสุข โรงเรียนพรหมานุสรณ์ ได้ ๒๖ คะแนน

อันดับที่ ๓ โครงการ ๑๓๐๐ สร้างสุข สนุกกับหุ่นกระบอกไทย โรงเรียนหนองโสนพิทยาคม ได้ ๒๑ คะแนน

อันดับที่ ๔ โครงการออกกำลังกายถูกวิธี ผสานวิถีรักษามวยไทย โรงเรียนหกลีปรรษา วิทยาคม ได้ ๑๙ คะแนน

ซึ่งจากการคัดเลือกโครงการในดวงใจทำให้ได้โรงเรียนที่เป็นตัวแทนการเล่าประสบการณ์การทำงาน และได้ผลสรุปการจัดการบทบาทหน้าที่ของแกนนำ V-Spirit ยุวอาสา หน้าที่ของครูที่ปรึกษา และผู้บริหาร หน้าที่ของ V-Spirit mentor เครือข่ายที่เกี่ยวข้องในการทำงาน เคล็ดลับสู่ความสำเร็จ และข้อเสนอแนะในการดำเนินการโครงการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ ๓ ผลการประเมินกิจกรรมการวิจัย

จากการดำเนินกิจกรรมการวิจัยตลอดทั้ง ๖ กิจกรรม วิทยากรได้ใช้กิจกรรม “บทเรียนการทำงาน” ในการสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้ทั้งหมด และได้มีการประเมินความพึงพอใจการจัดกิจกรรมการวิจัย โดยใช้แบบสอบถามจำนวน ๑๒ ข้อในการประเมิน

ทั้งนี้มีการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมินความเหมาะสมแบ่งเป็น ๕ ระดับ ตามแนวคิดของ Likert ดังนี้

๕ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

๔ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

๓ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

๒ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับน้อย

๑ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับน้อยที่สุด

และมีเกณฑ์ในการแปลความหมาย ดังนี้

๔.๒๐ – ๕.๐๐ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

๓.๔๐ – ๔.๑๙ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

๒.๖๐ – ๓.๓๙ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

๑.๘๐ – ๒.๕๙ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

๑.๐๐ – ๑.๗๙ หมายถึง มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

๒.๒ สรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการตอบแบบสอบถาม มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน ๒๒๒ คน ได้แก่ แกนนำ V-Spirit ยูวอาสาจำนวน ๑๖๐ คน (ร้อยละ ๗๒.๐๓) ครูที่ปรึกษาโครงการจำนวน ๓๐ คน (ร้อยละ ๑๓.๕๑) และ V-Spirit Mentor จำนวน ๓๒ คน (ร้อยละ ๑๔.๔๖)



ความพึงพอใจในกิจกรรมถอดบทเรียน

กิจกรรมในภาพรวม มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุดในทุกประเด็น โดยประเด็นที่มีความพึงพอใจมากที่สุดเรียงตามลำดับได้ดังนี้ มีโอกาสในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (ค่าเฉลี่ย ๔.๔๕) มีความรู้/เทคนิคที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ (ค่าเฉลี่ย ๔.๔๑) วิทยากรสามารถตอบคำถามและแก้ปัญหาได้ (ค่าเฉลี่ย ๔.๔๐) วิทยากรมีความรู้ความสามารถและถ่ายทอดเนื้อหาได้ดี (ค่าเฉลี่ย ๔.๓๗) และเนื้อหาความรู้มีความน่าสนใจ (ค่าเฉลี่ย ๔.๓๐)

ความพึงพอใจแต่ละกิจกรรม มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุดในทุกกิจกรรม โดยมีกิจกรรมที่มีความพึงพอใจมากที่สุดเรียงตามลำดับได้ดังนี้ กิจกรรมถอดบทเรียนการทำงาน (ร้อยละ ๔.๓๙) กิจกรรมมุ่งสู่นาคต (ร้อยละ ๔.๓๘) กิจกรรมร่วมกันสร้างคุณค่า (ร้อยละ ๔.๓๔) กิจกรรมเตรียมความพร้อม (ร้อยละ ๔.๓๒) กิจกรรมพัฒนาการเรียนรู้ (ร้อยละ ๔.๒๘) กิจกรรมเล่าขานแบ่งปัน (ร้อยละ ๔.๒๕) และกิจกรรมเรียนรู้วันวาน (ร้อยละ ๔.๒๑)

ประเด็นวัดความพึงพอใจ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความพึงพอใจ
กิจกรรมในภาพรวม	๔.๓๙	มากที่สุด
๑. เนื้อหาความรู้มีความน่าสนใจ	๔.๓๐	มากที่สุด
๒. ความรู้/เทคนิคที่ได้สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้	๔.๔๑	มากที่สุด
๓. วิทยากรมีความรู้ความสามารถ และถ่ายทอดเนื้อหาได้ดี	๔.๓๗	มากที่สุด

ประเด็นวัดความพึงพอใจ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความพึงพอใจ
๔. วิทยากรสามารถตอบคำถามและแก้ปัญหาได้	๔.๔๐	มากที่สุด
๕. มีการเปิดโอกาสในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้	๔.๔๕	มากที่สุด
ความพึงพอใจแต่ละกิจกรรม	๔.๓๑	มากที่สุด
๖. กิจกรรมเตรียมความพร้อม: กล่าวต้อนรับ/ชี้แจงกิจกรรม/ กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์	๔.๓๒	มากที่สุด
๗. กิจกรรมเรียนรู้วันวาน: ถอดบทเรียนกิจกรรมในพื้นที่	๔.๒๑	มากที่สุด
๘. กิจกรรมเล่าขานแบ่งปัน: นำเสนองานในรูปแบบ world café	๔.๒๕	มากที่สุด
๙. กิจกรรมร่วมกันสร้างคุณค่า: แบ่งกลุ่มทำกิจกรรมโครงการใน ดวงใจ และเสียงสะท้อนโครงการ	๔.๓๔	มากที่สุด
๑๐. กิจกรรมพัฒนาการเรียนรู้: นำเสนอผลงานบนเวที	๔.๒๘	มากที่สุด
๑๑. กิจกรรมมุ่งสู่นาคต: การคิดโครงการต่อยอดเพื่อความ ยั่งยืน	๔.๓๘	มากที่สุด
๑๒. กิจกรรมบทเรียนการทำงาน: สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้า ร่วมถอดบทเรียน	๔.๓๙	มากที่สุด

ข้อคิดเห็นอื่น ๆ มีดังนี้ เนื้อหาการวิจัยมีความรู้ น่าสนใจ เนื้อหาแน่นดี อยากให้เพิ่มเวลาเบรกในแต่ละช่วง อยากให้เพิ่มน้ำหนักการมากขึ้น มีดนตรี ขอให้เลิกไม่เกิน ๑๘.๐๐ น. อยากให้เพิ่มระยะเวลาถอดบทเรียนอยากให้มีโอกาสนอกสถานที่ อยากให้มีโครงการนี้ต่อไป อยากให้ไม่ต้องจำกัดเวลาในการนำเสนอ ระยะเวลาในการจัดแต่ละกิจกรรมน้อยเกินไป

๓ สรุปผลวิจัย และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง รูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ผู้วิจัยได้ ใช้แนวคิด Revalue to Fulfill เพื่อประเมินคุณค่าของโครงการที่ทำมาและเพื่อต่อยอดผลงาน ซึ่งมีที่มาของแต่ละคำดังนี้ Re คือการ revision ในสิ่งที่ทำมาแล้ว โดยมีกิจกรรม ๒ ขั้นตอน คือ กิจกรรมเรียนรู้วันวาน และกิจกรรมเล่าขานแบ่งปัน Value คือการสร้างคุณค่าผลงาน มีกิจกรรม ๒ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง คือ กิจกรรมร่วมกันสร้างคุณค่า และกิจกรรมพัฒนาการเรียนรู้ Fulfill คือการต่อยอดเติมเต็ม มีกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง ๒ ขั้นตอน คือ กิจกรรมมุ่งสู่นาคตและกิจกรรมบทเรียนการทำงาน

๓.๑ สรุปผลการวิจัยตามรูปแบบกิจกรรมที่เป็นหลักสูตร ตามที่ได้มีการสรุปไว้ในวันสุดท้ายของกิจกรรมการวิจัย ซึ่งจะนำเสนอตามกรอบแนวคิด Revalue to Fulfill ตามรายละเอียดดังนี้

๓.๑.๑) สรุปผลรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ในรูปแบบของการ Revision ด้วยกิจกรรม “เรียนรู้วันวาน” และ “เล่าขานแบ่งปัน” ในกิจกรรมเรียนรู้วันวาน แต่ละโครงการจะได้เขียนบททวนสิ่งที่ได้ทำโครงการมา โดยมีประเด็น ในการคิดวิเคราะห์ผลงานด้วยเทคนิค story telling และ backward design ซึ่งมีประเด็นในการเขียนวิเคราะห์ได้แก่ เป้าหมายของโครงการ หลักฐานความสำเร็จ ความภูมิใจของการทำโครงการ ความรู้ที่ได้รับเมื่อทำโครงการ ทักษะที่ได้รับเมื่อทำโครงการ ทศนคติที่ได้รับเมื่อทำโครงการ เครื่องมือและเทคนิคที่ใช้ ปัจจัยความสำเร็จ ปัญหาและการแก้ไข และในการนำเสนอผลการวิเคราะห์โครงการที่ผ่านมา และนำเสนอในรูปแบบ world café โดยการกำหนดระยะเวลาในการนำเสนอครั้งละ ๗ นาที พร้อมการซักถามจากเพื่อนกลุ่มอื่นที่มาพูดคุยด้วยอีก ๒ นาที ทำให้ได้ประเด็นในการสรุปการฟังจากการนำเสนอในประเด็นสิ่งที่ได้เรียนรู้จากโครงการเพื่อน ทั้งความประทับใจจากเพื่อนโครงการอื่น สิ่งที่สามารถนำไปปรับใช้ได้ และข้อเสนอแนะเพิ่มเติมต่อโครงการ สรุปในรูปแบบการดำเนินงานได้ดังนี้ (๑) **ก่อนการดำเนินโครงการ** สิ่งที่ได้จากการเรียนรู้ คือ การวางแผนอย่างเป็นระบบ ใช้หลัก PDCA การประชาสัมพันธ์ การวิเคราะห์ SWOT (๒) **ระหว่างการดำเนินโครงการ** สิ่งที่ได้เรียนรู้ คือ กระบวนการทำงานอย่างเป็นระบบ วิธีการคิดค้นผลิตภัณฑ์และการผลิต การทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ก่อนนำไปขาย การวางขายสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย การเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบและเป็นปัจจุบัน เทคนิคการนำเสนอที่แตกต่างใช้เทคโนโลยีให้เป็นประโยชน์ เช่น ใช้ Social media นำเทคนิควิธีการไปปรับใช้กับโครงการของตนเอง ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม การมีส่วนร่วมของเครือข่าย การดึงศักยภาพของตนเองออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ วิธีการหารายได้ (งบประมาณ) ได้ฝึกฝนการทำงาน (๓) **หลังการดำเนินโครงการ** สิ่งที่ได้เรียนรู้คือ เทคนิคการนำเสนอโครงการ การสร้างแกนนำในรุ่นต่อไป การต่อยอดโครงการให้ต่อเนื่องและยั่งยืน

๓.๑.๒) สรุปผลรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ในรูปแบบของ Value ด้วยกิจกรรม “ร่วมกันสร้างคุณค่า” และ “พัฒนาการเรียนรู้” กิจกรรมในช่วงนี้ได้มีการแบ่งห้องทำกิจกรรม ๒ กิจกรรม คือ ห้องโครงการในดวงใจ และ ห้องเสียงสะท้อนของโครงการ ซึ่งแต่ละห้องได้แยกย้ายทำกิจกรรมตามโจทย์ของตนเอง และได้มีโอกาสนำเสนอผลงานพร้อมกันบนเวที เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน ซึ่งสรุปผลการทำกิจกรรมได้ดังนี้ การนำเสนอผลจากห้องโครงการในดวงใจ มีดังนี้ (๑) **บทบาทหน้าที่ของยุวอาสา** เช่น มีความรับผิดชอบในการทำงาน หุ้มเท เสียสละ อดทน มีความรู้ในด้านต่าง ๆ มีความคิดที่จะต่อยอดได้ มีความกล้าแสดงออก มุ่งมั่นตั้งใจ แบ่งหน้าที่รับผิดชอบให้เพื่อนในกลุ่ม มี

ความกระตือรือร้น ใฝ่รู้ใฝ่เรียน เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี (๒) **บทบาทหน้าที่ของ Mentor** ช่วยประสานงานในการทำกิจกรรม และประสานเครือข่ายทั้งภาครัฐและเอกชน ช่วยแก้ไขข้อบกพร่องในการทำงาน จัดหาสปอนเซอร์ในการให้ทุนสนับสนุน แนะนำถ่ายทอดความรู้ การนำเสนอต่อยอดให้ข้อคิดเห็น ดีชม โครงการที่ทำ มีทัศนคติที่ดีต่อโครงการ (๓) **บทบาทหน้าที่ของครู** ช่วยแนะนำแนวทางในการทำงาน เพราะครูแต่ละท่านมีประสบการณ์มาก มองเห็นภาพรวมของโครงการ เอาใจใส่ให้กำลังใจ ช่วยนักเรียนแก้ไขปัญหา มีความรู้ในสิ่งนักเรียนกำลังปฏิบัติ มีความเมตตา เอื้ออาทร (๔) **บทบาทหน้าที่ของผู้บริหาร** ผู้บริหารช่วยให้การสนับสนุนงบประมาณ ส่งเสริมโครงการ ให้โอกาสในการทำงาน รับฟังความคิดเห็นของนักเรียนและคุณครูในโครงการ (๕) **เคล็ดลับการนำไปสู่ความสำเร็จ** เช่น ใช้หลัก PDCA ในการบริหารจัดการ ความไว้วางใจคนในทีม หลักการทรงงานของรัชกาลที่ ๙ ใช้หลักพี่สอนน้องเพื่อช่วยกันเรียนรู้ ใช้ความสามารถที่มีทำให้เกิดประโยชน์ สร้างช่องทางสื่อสารโดยใช้ social network ให้เกิดประโยชน์

โดยสรุปแล้ว **สมรรถนะที่ต้องมีในตัวคนทำโครงการจิตอาสา** ได้แก่ (๑) เป็นผู้มีความรู้ โดยเราต้องรู้ว่าเรามีความรู้เรื่องอะไรบ้าง เราไม่รู้เรื่องใดบ้าง และมีอะไรที่เราต้องรู้เพิ่มเติม (๒) ต้องมีทักษะในศตวรรษที่ ๒๑ เช่น การใช้ทักษะข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ ทักษะการสื่อสาร ทักษะการสร้างนวัตกรรม ทักษะการใช้ชีวิต (๓) มีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง ยอมรับคุณค่าของผู้อื่น ทัศนคติที่ดีต่อสิ่งรอบข้างว่าสามารถทำให้เราสามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา

การนำเสนอผลจากห้องเสวนาท่อนโครงการ มีดังนี้ (๑) **ความพึงพอใจของกิจกรรม** ชอบการเขียนโครงการ เพราะทำให้เด็กได้แสดงศักยภาพ และความต้องการของตนเอง ได้ความรู้เรื่องประวัติศาสตร์ มีความรักชาติมากขึ้น ซาบซึ้งใจ ได้ทำงานร่วมกับผู้อื่น เกิดความสามัคคี และความสัมพันธ์ที่ดีทั้งกับเพื่อนในโรงเรียนและเพื่อนต่างโรงเรียน เด็ก ๆ ได้ฝึกปฏิบัติจริง ได้ใช้ความสามารถอย่างเต็มที่ ขอชื่นชมพี่ faci ที่ช่วยกันปรับเปลี่ยนทัศนคติให้นักเรียนมีจิตอาสามากขึ้น ขอขอบคุณที่ช่วยให้เด็กได้ทำโครงการให้สำเร็จภายในเวลาอันสั้น แล้วสามารถนำไปปรับใช้ต่อในโรงเรียนได้ ช่วงกิจกรรมอ่าลาใช้เวลาสั้นไปนิด อยากให้เกิดความประทับใจร่วมกับเพื่อน ๆ และพี่ ๆ ให้มากขึ้น (๒) **สิ่งต้องการให้แก้ไขเพิ่มเติม** ขอให้เพิ่มความรู้ที่เป็นการเตรียมเด็กให้ทันโลกยุคใหม่ อยากรู้จักบทบาทหน้าที่ของ พม. มากกว่านี้ เทคนิคในการเขียนโครงการ การทำอะไรในเกิดประสิทธิภาพมากที่สุดกิจกรรมที่จัดให้เด็กที่มีความหลากหลายช่วงอายุ อยากให้คำนึงถึงการออกแบบกิจกรรม ในขณะที่ไปทำจิตอาสา ควรได้รับข้อมูลเบื้องต้นก่อน เพื่อได้วางแผนในการทำกิจกรรมจิตอาสาด้วยตนเอง ควรเพิ่มอุปกรณ์ในการทำความสะดวกให้มากขึ้น อาจเปลี่ยนสถานที่ในการทำกิจกรรมนอกเหนือจากที่วัด สวนสาธารณะ ขอเวลาทำกิจกรรมต่าง ๆ ให้มากขึ้น ทั้งการเตรียมตัวการแสดง การเดินหลังจากจบค่าย เพิ่มเวลาในการพักผ่อน และเพิ่มกิจกรรมสันทนาการไม่ให้ว่าง อยากให้มีวันเข้าค่ายเพิ่มขึ้น เพราะจะได้รู้จักเพื่อนต่างโรงเรียนมากขึ้น ต้องการฝึกวินัยให้

มากขึ้น อยากให้มีการเล่าเรื่องประสบการณ์ในการทำจิตอาสา (๓) **ข้อเสนอแนะในการจัดโครงการครั้งต่อไป** อยากให้มีกิจกรรมคืนสู่เหย้า ให้รุ่นพี่ที่ทำโครงการไปแล้วได้เจอกับรุ่นน้อง มีรูปแบบกิจกรรมที่ตื่นเต้นบ้าง มีฐานผจญภัย เสริมความรู้ในสิ่งที่น่าสนใจ เช่น การขายของออนไลน์ โรคซึมเศร้า การทำแบรนด์ให้น่าสนใจ เทคนิคในการพูดการแสดงออก เพิ่มทักษะของการดำเนินชีวิตให้นักเรียน ต้องการให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดกับโครงการอื่น ๆ การนำยุวอาสาไปศึกษานอกสถานที่ น่าจะมีการจัดรวมแต่ละภาค การนิเทศติดตามของโครงการ การประสานสัมพันธ์ระหว่าง mentor กับโรงเรียน การประชาสัมพันธ์โครงการดี ๆ จาก พม. และให้ไปช่วยกลุ่มโครงการที่ไม่ได้เข้ารอบแต่มีโครงการน่าสนใจด้วย ใช้เกณฑ์การตัดสินโครงการและให้การสนับสนุนที่เป็นระดับ ไม่ใช้การแข่งขัน และเพิ่มการสนับสนุนให้กับโครงการต่อเนื่อง จนเป็นโครงการต้นแบบต่อไป อยากให้มี idol ด้านจิตอาสาให้นักเรียนได้ทำความรู้จักมากขึ้น ให้มีการเปิดกว้างให้คนอื่นเข้าร่วมได้ด้วย อยากให้มีกศน. เข้าร่วมกิจกรรมต่อไป เพราะเป็นสิ่งที่ดี ลดจำนวนนักเรียนแต่ละโรงเรียนให้น้อยลง เหลือสัก 15-20 คน แล้วเพิ่มจำนวนโรงเรียนให้เข้าร่วมมากขึ้น การทำกิจกรรมแต่ละวัน อยากให้เลิกสัก 6 โมงเย็น เพื่อใช้เวลาที่เหลือในช่วงการเตรียมวางแผนโครงการ

๓.๑.๓) สรุปผลรูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะ สำหรับเด็กและเยาวชน โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ ในรูปแบบของการ Fulfill ด้วยจากกิจกรรม “มุ่งสู่นาคคต” และ “บทเรียนการทำงาน” ในกิจกรรมนี้ได้ให้แต่ละโครงการเขียนโครงการต่อยอดเพื่อนำไปใช้

ดำเนินโครงการในช่วยต่อไป โดยแต่ละโครงการได้เขียนโครงการตามประเด็นดังนี้ (๑) ขั้นการวิเคราะห์ ประกอบด้วยหัวข้อดังนี้ สิ่งที่ต้องการทำในปีต่อไป ความต้องการของชุมชน/กลุ่มเป้าหมาย สิ่งที่ต้องการอยู่อะไรพัฒนาได้ (๒) ขั้นการวางแผนโครงการ ประกอบด้วยหัวข้อดังนี้ กำหนดวัตถุประสงค์ กำหนดปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อโครงการและการสนับสนุน กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (๓) ขั้นกำหนดแผนปฏิบัติงาน ประกอบด้วยหัวข้อดังนี้ กำหนดแผนกิจกรรมและระยะเวลาในการดำเนินกิจกรรม กำหนดผู้รับผิดชอบ กำหนดงบประมาณที่ใช้

ซึ่งหลังจากการเขียนโครงการต่อยอด ได้มีการเปิดโอกาสให้เพื่อนโครงการอื่นได้เรียนรู้ไอเดียการทำงาน โดยมีการสรุปผลการเรียนรู้ต่อยอดการทำโครงการไว้ เช่น (๑) โครงการสร้างศูนย์วัฒนธรรมชาติพันธุ์กะเหรี่ยง (จังหวัดเพชรบุรี) มีความน่าสนใจมาก เพราะได้นำสิ่งที่ป็นองค์ความรู้ของชุมชนมาต่อยอด อยากให้มองที่คุณค่าของวัฒนธรรม ส่วนรายได้ที่ตามมาจากการท่องเที่ยวให้เป็นส่วนรอง แต่อย่างไรก็จะหาโอกาสไปเที่ยว “ชม ซ้อป แซะ” (๒) ถ้าเป็นไปได้อยากให้มีการแลกเปลี่ยนความรู้และการทำงานระหว่างโครงการ “พื้นที่รายช่วยคน เยาวชนสร้างสุข” กับโครงการ “ยุวอาสาน้อยสร้างสุขกับผู้สูงวัย” เพราะมีการทำลูกประคบเหมือนกัน จะได้เรียนรู้ข้อดีของแต่ละประเภทกัน (๓) โครงการแก้ ๐, ร, มส. อยากให้ทำเป็นรูปธรรมมากขึ้น เพื่อเป็นแบบอย่างให้โรงเรียน

อื่นนำไปใช้แก้ปัญหาในโรงเรียนของตนเองได้ด้วย (๔) ชอบแนวคิดของโครงการ ๑๓๐๐ สร้างสุข สนุกกับหุ่นกระบอก และอยากให้มีการเผยแพร่ข้อมูล และการแสดงลงใน social network ด้วย เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์งานของศูนย์ช่วยเหลือสังคม ๑๓๐๐ ซึ่งมีประโยชน์ต่อประชาชนมาก (๕) โครงการไม่แพ้พลังจิต ขอให้ประสบความสำเร็จกับการพัฒนาผลงานเป็นโซล่าเซลล์ เพราะผู้พิการทางสายตาต้องการรับความช่วยเหลือในการนำไม้เท้าไปใช้ในการดำเนินชีวิตมาก

๓.๒ รูปแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างจิตสาธารณะสำหรับเด็กและเยาวชนโครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่

๓.๒.๑ ออกแบบหลักสูตรโดยคำนึงถึงประโยชน์ของกลุ่มเป้าหมายสูงสุด มีการอ้างอิงทฤษฎีที่เป็นประโยชน์และทันสมัยในการพัฒนาทักษะใหม่ๆที่จำเป็นสำหรับศตวรรษที่ 21 พร้อมปรับหลักสูตรให้ได้มาตรฐานก่อนนำไปใช้จริงกับกลุ่มเป้าหมายได้ผ่านการทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง และที่สำคัญโครงการยังคำนึงถึง บริบท วัฒนธรรม สังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นที่ตั้ง เพื่อการบรรลุเป้าหมาย 4 ประการไปพร้อมๆกัน ได้แก่ บรรลุเป้าหมายของงาน บรรลุเป้าหมายการพัฒนาคน บรรลุเป้าหมายการพัฒนางานองค์กรไปเป็นองค์กรเรียนรู้ บรรลุความเป็นชุมชน เป็นหมู่คณะ ความเอื้ออาทรระหว่างกัน อีกทั้งสื่อการสอนต่างๆได้มีการออกแบบใหม่ให้เข้ากับยุคสมัยเพื่อการเรียนรู้ตื่นตัวตลอดเวลาเนื้อหาเข้าใจง่ายและไม่น่าเบื่อ

๓.๒.๒ แกนหลักสูตร โครงการพัฒนาเพื่อการแบ่งปันที่ยิ่งใหญ่ มีวัตถุประสงค์ที่มุ่งเน้นให้เด็กเยาวชนที่เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ในการพัฒนาเพื่อเป็นแกนนำเยาวชน และเป็นต้นแบบในการเป็นจิตอาสา มีจิตสาธารณะ ในการช่วยเหลือสังคม โดยการฝึกตนเองให้มีทักษะในด้านต่างๆ ทั้งภายในภายนอก ผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่ได้ออกแบบไว้จากผู้เชี่ยวชาญ และสามารถนำองค์ความรู้ไปใช้เพื่อสร้างให้เกิดประโยชน์ได้จริงในพื้นที่ของตนเอง สร้างเครือข่ายจิตอาสาให้เกิดขึ้นในประเทศไทย เกิดความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคมอย่างต่อเนื่อง และได้สร้างเยาวชนรุ่นใหม่ให้เกิดการคิดเขียนโครงการด้านนวัตกรรมทางสังคมอีกมากมาย และยังส่งเสริมให้เด็กและเยาวชนในประเทศไทยได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สร้างพฤติกรรมเชิงบวก เป็นแบบอย่างที่ดีให้กับสังคม และประเทศชาติ

๓.๒.๓ หัวใจหลักของการฝึกอบรม หลักสูตรออกแบบให้เด็กและเยาวชน มีจิตอาสา จิตสาธารณะ หมายถึง จิตแห่งการให้ความดีงามทั้งปวงแก่เพื่อนมนุษย์โดยเต็มใจสมัครใจ อิ่มใจ ซาบซึ้งใจ ปิติสุข ที่พร้อมจะเสียสละเวลา แรงกาย แรงสติปัญญา เพื่อสาธารณประโยชน์ในการทำกิจกรรมหรือสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่นโดยไม่หวังผลตอบแทน และมีความสุขที่ได้ช่วยเหลือผู้อื่น เป็นจิตที่ไม่นิ่งดูตายเมื่อพบเห็นปัญหาหรือความทุกข์ยากที่เกิดขึ้นกับผู้คน เป็นจิตที่มีความสุขเมื่อได้ทำความดีและเห็นน้ำตาเปลี่ยนแปลงเป็นรอยยิ้ม เป็นจิตที่เปี่ยมด้วย “บุญ” คือความสงบเยือกเย็น และพลังแห่งความดีอีกทั้งยังช่วยลด “อึดตา” หรือความเป็นตัวตนของตนเองลงได้ซึ่งสูงเหล่านี้จะส่งผลให้เด็ก

และเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการและผ่านหลักสูตรอบรม ให้เป็นแกนนำเพื่อสร้างพลังเชิงบวกให้เกิดขึ้นจากภายในตนเองและสร้างการยอมรับ มีทักษะ มีองค์ความรู้ ความเข้าใจ เห็นคุณค่าของตนเอง และเข้าใจในความแตกต่างที่ผู้อื่นมีมุมมอง สามารถนำไปพัฒนาปรับเปลี่ยนให้เข้ากับบริบทสังคมของตนเอง ช่วยสร้างสรรค์สังคมให้น่าอยู่ยิ่งขึ้น

๓.๒.๔ พัฒนาทักษะภาวะผู้นำ ผ่านกิจกรรมการเรียนรู้ เป็นการพัฒนาภาวะผู้นำในตนเอง ซึ่งเป็นเรื่องท้าทายในเด็กและเยาวชนที่ยังต้องดูแลตัวเองให้ได้ก่อน ก่อนที่จะไปช่วยเหลือผู้อื่น โดยโครงการได้ออกแบบหลักสูตรให้เด็กและเยาวชนได้ฝึกการพัฒนาตนเองให้มีพฤติกรรมเชิงบวก เพื่อที่จะได้มีองค์ความรู้ในการสร้างจิตสำนึกมีความรับผิดชอบต่อสังคมร่วมกัน และมีทักษะในการเป็นผู้นำ ที่สามารถนำไปช่วยเหลือสังคมได้อย่างสมบูรณ์ โดยหลักสูตรถูกออกแบบมาเพื่อให้เด็กและเยาวชนได้พัฒนา และฝึกการเรียนรู้ผ่านกิจกรรมที่จะช่วยให้เข้าใจบทบาทและหน้าที่ของตนเอง และหน้าที่ของพลเมืองที่สามารถกระทำได้ โดยฝึกจากกิจกรรมตัวอย่างเหตุการณ์ในสถานการณ์ต่างๆ (Role Play) และการศึกษาดูงานเพื่อให้เด็กและเยาวชนเข้าใจในบทบาทนั้นๆอย่างลึกซึ้ง และสามารถนำความรู้และทักษะมาออกแบบโครงการที่จะนำไปพัฒนาสังคมได้อย่างถูกต้องตามความต้องการ

๓.๒.๕ จัดวางกระบวนการทำงานอย่างเป็นระบบ ออกแบบกระบวนการและจัดวางหลักสูตรออกเป็นขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการเรียนรู้อย่างลงตัวโดยแบ่งออกเป็น การคัดเลือกเด็กและเยาวชน พี่เลี้ยง วิทยากร เข้าร่วมโครงการ แบ่งการฝึกอบรมออกเป็น การฝึกอบรมพี่เลี้ยงให้เข้าใจในหลักสูตรในการเป็นผู้ช่วยวิทยากรกระบวนการ และฝึกอบรมวิทยากรในแต่ละจังหวัดให้เข้าใจเนื้อหาหลักสูตร ที่จะใช้ในการฝึกอบรมเด็กและเยาวชน หลังจากนั้นก็จะเป็นการอบรมเด็กและเยาวชนตามจังหวัดต่างๆที่วางไว้ ในระยะเวลาสามวันสองคืน ต่อด้วยการปฏิบัติโครงการจริงในฐานที่ต้นแบบ และนำโครงการที่ได้รางวัลจากการประกวดมาจัดนิทรรศการเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ จัดให้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เห็นเป็นแบบอย่างต่อสาธารณะ และนำโครงการที่ประสบความสำเร็จมาถอดบทเรียนร่วมกันเพื่อหาข้อสรุป ผลดี ผลเสีย เพื่อการต่อยอดและพัฒนารูปแบบหลักสูตรต่อไปในอนาคต

๓.๒.๖ สร้างภาคีเครือข่ายในการทำงาน โครงการได้เน้นการลงมือทำจริงเพื่อสร้างองค์ความรู้ความเข้าใจในการทำงาน เพื่อส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาเด็กและเยาวชนที่ผ่านการอบรมไปต่อยอดกิจกรรมในพื้นที่ให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สร้างเครือข่าย สร้างโอกาสการทำงานและได้เข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองและผู้อื่น เพื่อสร้างความมั่นใจในการคิดเขียนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และยังสร้างองค์ความรู้ใหม่ๆให้กับตนเองอยู่ตลอดเวลา

๓.๒.๗ สร้างคนและโครงการต้นแบบ จากการฝึกอบรมได้มีโครงการที่ผ่านการคัดเลือก และลงไปปฏิบัติในพื้นที่จริงมากกว่าหนึ่งร้อยแปดสิบโครงการและผู้เข้าฝึกอบรมมากกว่าแปดหมื่นห้า

พนัก เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณะ เด็กและเยาวชนได้ร่วมสร้างสรรค์สังคมให้เกิดประโยชน์ ทำให้เกิดการปรับปรุงเทคนิคการทำงาน เพราะการฝึกอบรมเป็นกระบวนการกลุ่มที่ทุกคนมีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกิดการขับเคลื่อนงานไปในทิศทางเดียวกัน แนวทางการทำงานปรับเปลี่ยนได้ทันกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของโครงการ ชุมชน สังคม และทำให้ผลการดำเนินงานโครงการดีขึ้นทำให้เกิดต้นแบบการทำงานที่ดี (Best Practice) เกิดรูปแบบกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ เกิดความเข้าใจปัญหาการทำงานอย่างเป็นระบบ และเกิดการพัฒนายุทธศาสตร์การทำงานต่อไปในอนาคต

ภาคผนวก

ประมวลภาพกิจกรรมถอดบทเรียน







รูปแบบที่ดีของการเทศน์พระเวสสันดร วัดหนองแกใหญ่

อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี*

พระครูวิจิตร (วิจิตร รสจันทร์)

ตำแหน่ง เจ้าอาวาสวัดหนองแกใหญ่

อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี

1. ความสำคัญของการเทศน์มหาชาติ

การเทศน์มหาชาติจัดเป็นการทำบุญที่สำคัญและมีความหมายมากที่สุด ในสังคมไทยเนื่องจากเป็นประเพณีของพุทธศาสนิกชนชาวไทยที่ทำสืบเนื่องมาแต่โบราณจนถึงปัจจุบันเพราะความเชื่อว่าถ้าผู้ใดได้ฟังเทศน์มหาชาติแล้วจะได้กุศลแรงและหากใครตั้งใจฟังให้จบในวันเดียวจะได้เกิดร่วมและพบพระศรีอริยเมตตรัยโพธิสัตว์ซึ่งจะมาตรัสรู้เป็นพระพุทธเจ้าในอนาคต

ความสำคัญ บุญพระเวส (บุญผะเหวด) หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า บุญมหาชาติ เป็นประเพณีบุญตามฮีตสิบสองของชาวอีสาน แต่ถ้าถือเป็นเรื่องทาน ก็นับว่าเป็นประเพณีการบริจาคทานครั้งยิ่งใหญ่ก็จะอนุমানได้ถึงสภาพทั่วไปของชาวอีสานว่า ดอกจิก ดอกจาน บานราวต้นเดือน 3 พุทธศาสนิกชนจะเก็บดอกไม้เหล่านี้ มาร้อยเป็นมาลัยเพื่อตกแต่งศาลาการเปรียญสำหรับบุญมหาชาติ และในงานนี้ก็จะมีการเทศน์มหาชาติ ซึ่งถือว่าเป็นงานอันศักดิ์สิทธิ์ผู้ใดฟังเทศน์มหาชาติจบภายในวันเดียว และบำเพ็ญคุณงามความดี จะได้อันสืบไปเกิดในภพหน้า

เวสสันดรชาดก เป็นชาดกเรื่องสุดท้ายในชาดกใหญ่ 10 เรื่องที่เรียกว่า ทศชาติ เรื่องเวสสันดรชาดกนี้นิยมเรียกว่า มหาชาติ ส่วนอีก 9 เรื่องไม่เรียกว่ามหาชาติข้อนี้สมเด็จพระเจ้าบรมวงศ์เธอกรมพระยาดำรง ราชานุภาพ (มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา, 2550) ทรงอธิบายว่าพุทธศาสนิกชนชาวไทยตลอดจนประเทศใกล้เคียงนับถือกันมาแต่โบราณว่า เรื่องมหาเวสสันดรชาดกสำคัญกว่าชาดกอื่นๆ ด้วยปรากฏบารมีของพระโพธิสัตว์บริบูรณ์ ในเรื่องมหาเวสสันดรชาดกทั้ง 10 อย่าง คือ ทานบารมี ศีลบารมี เนกขัมมบารมี ปัญญาบารมี วิริยะบารมี ขันติบารมี สัจจะบารมี เมตตาบารมี อุเบกขาบารมี และอิทธิฐานบารมี

การเทศน์มหาชาติในส่วนที่เป็นประเพณีราษฎร์นอกจากจะรักษาขนบแบบราชสำนักที่เน้นความศักดิ์สิทธิ์แล้ว ยังแฝงด้วยความสนุกสนานและการละเล่นแทรกอยู่ด้วย เช่นพระที่เทศน์มหาชาติกัณฑ์ต่างๆ อาจว่าแหล่เพื่อให้ผู้ฟังได้ร่ำร้องขึ้นแหล่ต่างๆ ที่มีประจักษ์กัณฑ์ที่เรียกว่าแหล่อกนี้จะแต่งเป็นพิเศษนอกเนื้อเรื่องพระเวสสันดรก็ได้หรือชาวบ้านในบางท้องถิ่นแถบภาคกลางจะมีการเล่นมหาชาติทรงเครื่องเวลามีพิธีเทศน์มหาชาติ ซึ่งชาวบ้านจะรับมาจากวัดและไปเล่นกันเองต่อมา

ชาวบ้านกลับไปชวนพระมาเล่นด้วยกันจึงเป็นการเล่นระหว่างแม่เพลงที่มีเสียงดีที่มักรับบทเป็นพระนางผุสดี หรือพระ-นางมัทรี กับพระที่มักจะรับบทพระเวสสันดรและชูชก เป็นต้น

เอกสารเสนอเพื่อขอรับปริญญาคุณวุฒิบัณฑิตกิตติมศักดิ์ จาก Bodhisastra University Florida United States.

จะเห็นได้ว่าคติธรรมต่อการดำเนินชีวิตตามหลักพุทธศาสนาโดยเฉพาะคติของการทำบุญให้ทานการกลับชาติมาเกิดของพระโพธิสัตว์คือพระเวสสันดรความเชื่อเรื่องบุญ-กรรมอยู่ในสำนึกของชาวไทยทั้งสังคม ด้วยอิทธิพลของมหา ชาติชาดกที่มีบทบาทอย่างสูงในการสร้างบูรณาการทางศาสนาให้เกิดขึ้นต่อชาวไทยทุกภูมิภาคมาเป็นเวลาช้านานแล้วพระสงฆ์เป็นผู้มีบทบาทอย่างยิ่งต่อกระบวนการเชื่อมต่oprเพณีหลวงสู่ประเพณีราษฎร์ทำให้เกิดความกลมกลืนในทางวัฒนธรรมที่มีพระพุทธรูปเป็นสัญลักษณ์แห่งสิ่งศักดิ์สิทธิ์ร่วมกันท่ามกลางคติความเชื่อในท้องถิ่นที่แตกต่างกัน

ระเบียบประเพณีการเทศน์มหาชาติ

งานเทศน์มหาชาติมีระเบียบการจัดนับตั้งแต่สถานที่ เครื่องกัณฑ์เทศน์ และปีพาทย์ที่จะบรรเลงเพลงประจำกัณฑ์ทั้ง 13 กัณฑ์ ซึ่งจะมีมาแต่สมัยใดก็ไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัด แต่ที่นิยมกันเป็นหลักใหญ่ มีดังนี้

1. ระเบียบพิธีในการเทศน์มหาชาติ

1) ตกแต่งบริเวณพิธีให้มีบรรยากาศคล้ายอยู่ในบริเวณป่าตามท้องเรื่องเวสสันดรชาดก โดยนำเอาต้นกล้วย ต้นอ้อยและกิ่งไม้มาผูกตามเสาและบริเวณรอบๆ ธรรมาสน์ ประดับธงทิว และราชวัตร ฉัตร ตามสมควร

2) ตั้งขันสาครใหญ่ หรือจะใช้อ่างใหญ่ที่สมควรก็ได้ใส่น้ำสะอาดเต็ม สำหรับปักเทียนบูชาประจำกัณฑ์ในระหว่างที่พระเทศน์ น้ำในภาชนะที่ตั้งนี้เสร็จพิธีแล้วถือว่าเป็นน้ำพระพุทธรูปมนต์ที่สำคัญ ภาชนะที่ใส่น้ำนี้ตั้งหน้าธรรมาสน์กลางบริเวณพิธี

3) เตรียมเทียนเล็กๆ จำนวน 1,000 เล่ม แล้วนับแยกจำนวนแยกเป็นมัด มัดหนึ่งมีจำนวนเท่าคาถาของกัณฑ์หนึ่ง แล้วทำเครื่องหมายไว้ให้ทราบว่ามัดไหนสำหรับบูชาคาถากัณฑ์ใด เมื่อถึงคราวเทศน์กัณฑ์นั้น ก็เอาเทียนมัดนั้นออกจุดบูชาติดรอบๆ ภาชนะใส่น้ำต่อกันไปจนจบกัณฑ์ให้หมดมัดพอดี ครบ 13 กัณฑ์แล้วจำนวน 1,000 เล่มเท่าจำนวนคาถา บางแห่งนิยมทำธงเล็กๆ 1,000 คันแบ่งจำนวนเท่าคาถาประจำกัณฑ์อย่างเทียบ แล้วปักธงบูชาระหว่างกัณฑ์บนหยวกกล้วย แต่การใช้ธงไม่เป็นที่นิยมเช่นเทียบ การจุดเทียนหรือปักธงบูชากัณฑ์เป็นหน้าที่ของเจ้าภาพผู้รับกัณฑ์นั้นๆ

ในปัจจุบันสังคมไทยมีการเปลี่ยนแปลงไปมาก โดยเฉพาะด้านวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนไทย ความผันแปรด้านเศรษฐกิจ ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ต้องคำนึงเรื่องการใช้จ่าย การทำมาหากิน และ

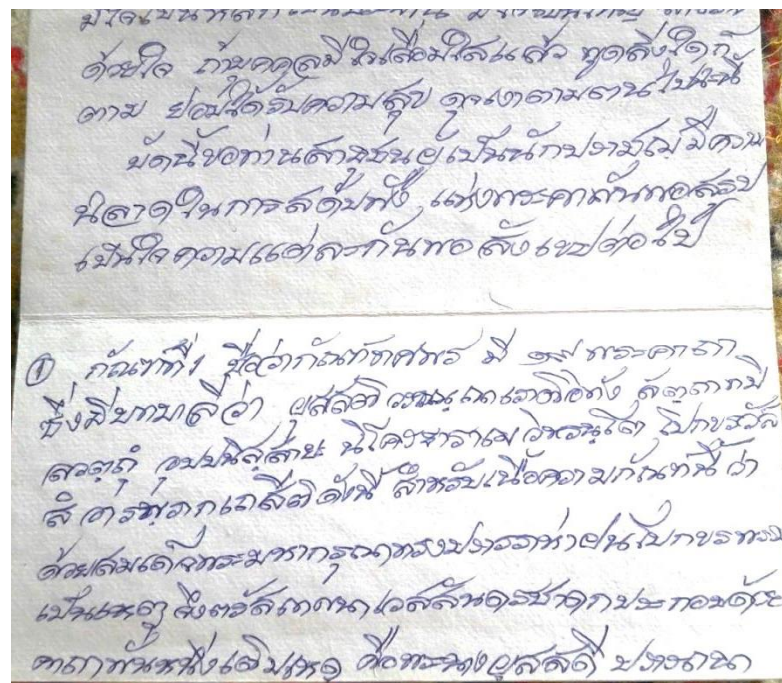
เรื่องปากท้องเป็นสำคัญ อันอาจมีผลกระทบถึงประเพณีการเทศน์มหาชาติ ดังจะเห็นได้ในเรื่องของการใช้ปี่พาทย์บรรเลงประกอบการเทศน์มหาชาติ ปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงใช้เทปหรือแผ่นซีดีแทน บางแห่งใช้ดนตรีไทยบรรเลงเพลงเฉพาะตอนเริ่มต้นและตอนจบเท่านั้น ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย เพื่อความรวดเร็วประหยัดเวลา รวมทั้งประหยัดงบประมาณก็เป็นได้ ซึ่งผู้เขียนเห็นว่าเป็นเรื่องที่น่าเห็นใจพอสมควร แต่ก็เป็นเรื่องน่าเสียดายความไพเราะนุ่มนวลของปี่พาทย์ที่อาจจะค่อยๆ เลือนหายไปตามกาลเวลา

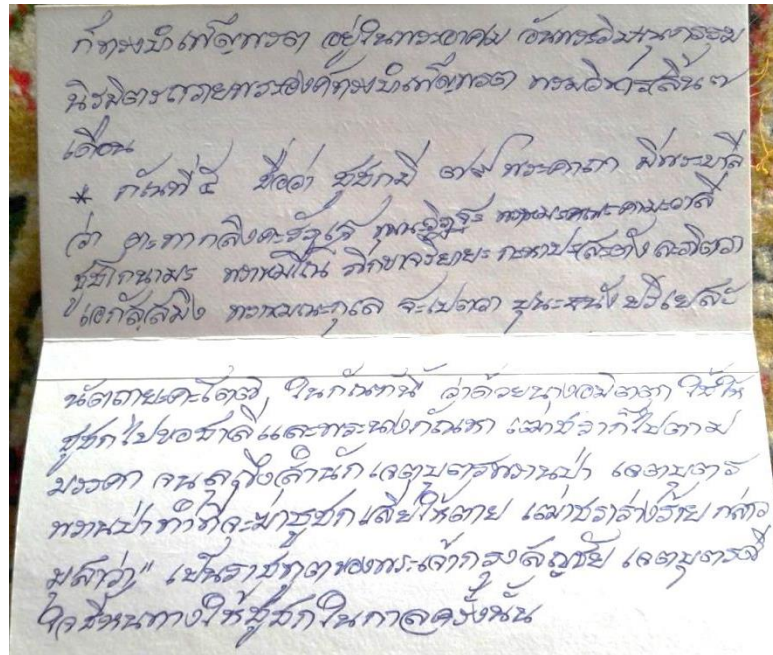
2. กิจกรรมและผลงาน

2.1 ผลงานด้านการเทศน์มหาชาติ

ได้เขียนกัณฑ์เทศน์ด้วยลายมือตัวเองและถนัดเทศน์ในรูปแบบทำนองสรภัญญะ เป็นภาษาอีสาน ซึ่งมีท่วงทำนองที่ไพเราะเสนาะหู เมื่อญาติโยมได้ฟังแล้วอยากฟังต่อเนื่องจนกว่าจะจบ

ภาพตัวอย่างกัณฑ์เทศน์มหาเวสสันดร





2.2 เรื่องราวและประวัติความเป็นมาแต่ละกัณฑ์มี ดังนี้

กัณฑ์ที่ 1 ทศพร เป็นกัณฑ์ที่พระอินทร์ประสาทพรแก่พระนางผุสดี ก่อนที่จะจุติลงมาเป็นพระราชมารดาของพระเวสสันดร ภาคสวรรค์ พระนางผุสดีเทพอัปสรสิ้นบุญท้าวสักกะเทวราช สวามีทรงทราบจึงพาไปประทับยังสวนนันทวันในเทวโลก พร้อมให้พร 10 ประการ คือให้ได้อยู่ในปราสาทของพระเจ้าสิริราชแห่งนครสีพี ขอให้มียักษ์ดำนาคุนัยน์ตาลูกเนื้อ ขอให้มียักษ์ดำสนธิ ขอให้พระนามว่าผุสดี ขอให้มียอสรที่ทรงเกียรติยศเหนือกษัตริย์ทั้งหลายและมีใจบุญ ขอให้มียศวรรค์ที่ผิดไปจากสตรีสามัญคือแบนราบในเวลาทรงครรภ์ ขอให้มียถันงามอย่ารู้ดำและหย่อนยาน ขอให้มียเกศดำสนธิ ขอให้มียผิวงาม และข้อสุดท้ายขอให้มียอำนาจปลดปล่อยนรกโทษได้

กัณฑ์ที่ 2 หิมพานต์ เป็นกัณฑ์ที่พระเวสสันดรบริจาคนางช้างปัจจัยนาคร ประชาชนสีพีโกรธแค้นจึงขับไล่ให้ไปอยู่เขาวงกต พระนางเทพผุสดีได้จุติลงมาเป็นราชธิดาของพระเจ้ามัททราช เมื่อเจริญชนม์ได้ 16 ชันษา จึงได้อภิเษกสมรสกับพระเจ้ากรุงสญชัยแห่งสิวีรัฐนคร ต่อมาได้ประสูติพระโอรสนามว่า "เวสสันดร" ในวันที่ประสูตินั้นได้มีนางช้างฉันทันต์ตกลงเป็นช้างเผือกขาวบริสุทธิ์จึงนำมาไว้ในโรงช้างต้นคูบารมี ให้นามว่า "ปัจจัยนาคร" เมื่อพระเวสสันดรเจริญชนม์ 16 พรรษา ราชบิดาก็กษัตริย์ให้ครอบครองและทรงอภิเษกกับนางมัทรี พระราชบิดาราชวงศ์มัททราช มีพระโอรส 1 องค์ชื่อ ขาลี ราชธิดาชื่อ กัณหาพระองค์ได้สร้างโรงงาน บริจาคทานแก่ผู้เจ็บไข้ ต่อมาพระเจ้ากาลิงคะแห่งนครกาลิงครรัฐได้ส่งพราหมณ์มาขอพระราชทานช้างปัจจัยนาครพระองค์จึงพระราชทานช้างปัจจัยนาครแก่พระเจ้ากาลิงคะ ชาวกรุงสญชัย จึงเนรเทศพระเวสสันดรออกนอกพระนคร

กัณฑ์ที่ 3 ทานกัณฑ์ เป็นกัณฑ์ที่พระเวสสันดรทรงแจกมหาสัตตกทาน คือ การแจกทานครั้งยิ่งใหญ่ ก่อนที่พระเวสสันดรพร้อมด้วยพระนางมัทรี ชาลีและกัณหาออกจากพระนคร จึงทูลขอพระราชทานโอกาสบำเพ็ญมหาสัตตกทาน คือ การให้ทานครั้งยิ่งใหญ่ อันได้แก่ ช้าง ม้า โคนม นารี ทาสี ทาสา สรรพวัตถุการณ์ต่างๆ รวมทั้งสุราปานอย่างละ 700

กัณฑ์ที่ 4 วณประเทศ เป็นกัณฑ์ที่สีกษัตริย์เดินดงบำเพ็ญพระพักตร์สู่เขาวงกต เมื่อเดินทางถึงนครเจตราชทั้งสีกษัตริย์จึงแวะเข้าประทับพักหน้าศาลาพระนคร กษัตริย์ผู้ครองนครเจตราชจึงทูลเสด็จครองเมือง แต่พระเวสสันดรทรงปฏิเสธ และเมื่อเสด็จถึงเขาวงกตได้พบศาลาอาศรมซึ่งท้าววิษณุกรรมเนรมิตตามพระบัญชาของท้าวสีกกะเทวราช กษัตริย์ทั้งสี่จึงทรงผนวชเป็นฤๅษีพำนักในอาศรมสืบมา

กัณฑ์ที่ 5 ชุชก เป็นกัณฑ์ที่ชุชกได้นางอมิตตามาเป็นภรรยา และหมายจะได้ไอรสและธิดา พระเวสสันดรมาเป็นทาส ในแคว้นกาลิงคะมีพราหมณ์แก่ชื่อ ชุชก พำนักในบ้านทุนวิฐะ เทียวขทานตามเมืองต่างๆ เมื่อได้เงินถึง 100 กหาปณะ จึงนำไปฝากไว้กับพราหมณ์ผัวเมีย แต่ได้นำเงินไปใช้ในการส่วนตัว เมื่อชุชกมาทวงเงินคืนจึงยกนางอมิตดาลูกสาวให้แก่ชุชก นางอมิตดาเมื่อมาอยู่ร่วมกับชุชก ได้ทำหน้าที่ของภรรยาที่ดี ทำให้ชายในหมู่บ้านเปรียบเทียบกับภรรยาตน หญิงในหมู่บ้านจึงเกลียดชังและรุมทำร้ายทุบตี นางอมิตดา ชุชกจึงเดินทางไปทูลขอกัณหาชาลีเพื่อเป็นทาสรับใช้ เมื่อเดินทางมาถึงเขาวงกตก็ถูกขัดขวางจากพราหมณ์บุตรผู้รักษาประตูป่า

กัณฑ์ที่ ๖ จุลพน เป็นกัณฑ์ที่พราหมณ์บุตรหลงกลชุชก และชี้ทางสู่อาศรมจตุดาบส ชุชกได้ชุลลักพริกขิงแก่พราหมณ์บุตรอ้างว่าเป็นพระราชสาส์นของพระเจ้ากรุงสยชัย จึงได้พาไปยังต้นทางที่จะไปอาศรมฤๅษี

กัณฑ์ที่ 7 มหาพน เป็นกัณฑ์ป่าใหญ่ ชุชกหลอกล่อจตุฤๅษีให้บอกทางสู่อาศรมพระเวสสันดรแล้วก็รอนแรมเดินไพร่ไปหา เมื่อถึงอาศรมฤๅษี ชุชกได้พบกับจตุฤๅษี ชุชกใช้คารมหลอกล่อจตุฤๅษีจึงให้ที่พักหนึ่งคืนและบอกเส้นทางไปยังอาศรมพระเวสสันดร

กัณฑ์ที่ 8 กัณฑ์กุมาร เป็นกัณฑ์ที่พระเวสสันดรทรงให้ทานสองไอรสแก่เฒ่าชุชก พระนางมัทรีฝันร้ายเหมือนบอกเหตุแห่งการพลัดพราก รุ่งเช้าเมื่อนางมัทรีเข้าป่าหาอาหารแล้ว ชุชกจึงเข้าเฝ้าทูลขอสองกุมาร สองกุมารจึงพากันลงไปซ่อนตัวอยู่ที่สระ พระเวสสันดรจึงลงเสด็จติดตามสองกุมารแล้วจึงมอบให้แก่ชุชก

กัณฑ์ที่ 9 กัณฑ์มัทรี เป็นกัณฑ์ที่พระนางมัทรีทรงได้ตัดความห่วงหาอาลัยในสายเลื้อยอนุโมทนาทานไอรสทั้งสองแก่ชุชก พระนางมัทรีเดินเข้าไปหาผลไม้ในป่าลึก จนคล้อยเย็นจึงเดินทางกลับอาศรม แต่มีเทวดาแปลงกายเป็นเสือนอนขวางทาง จนค่ำเมื่อกลับถึงอาศรมไม่พบไอรส พระเวสสันดรได้กล่าวว่านางนอกใจ จึงออกเที่ยวหาไอรสและกลับมาสิ้นสติต่อเบื้องพระพักตร์ พระองค์

ทรงตกพระทัยลืมนว่าเป็นดาบสจึงทรงเข้าอุ้มพระนางมัทรีและทรงกันแสง เมื่อพระนางมัทรีฟื้นจึงถวายบังคมประทานโทษ พระเวสสันดรจึงบอกความจริงว่าได้ประทานโอรสแก่ชุกแล้ว หากชีวิตไม่สิ้นคงจะได้พบ นางจึงได้ทรงอนุโมทนา

กัณฑ์ที่ 10 สักกบรรพ เป็นกัณฑ์ที่พระอินทร์จำแลงกายเป็นพราหมณ์มาขอพระนางมัทรี แล้วถวายคืนพร้อมถวายพระพร 8 ประการ ท้าวสักกะเทวราชเสด็จแปลงเป็นพราหมณ์เพื่อทูลขอพระนางมัทรี พระเวสสันดรจึงพระราชทานให้ พระนางมัทรีก็ยินยอมอนุโมทนาเพื่อร่วมทานบารมีให้สำเร็จ พระสัมโพธิญาณ เป็นเหตุให้เกิดแผ่นดินไหวสะท้าน ท้าวสักกะเทวราชในร่างพราหมณ์จึงฝากนางมัทรีไว้ยังไม่รีบไป ตรัสบอกความจริงและถวายคืนพร้อมถวายพระพร 8 ประการ

กัณฑ์ที่ 11 มหาราช เป็นกัณฑ์ที่เทพเจ้าจำแลงองค์ทำนุบำรุงขวัญสองกุมารก่อนเสด็จนิวัติถึงมหานครสีพี เมื่อเดินทางผ่านป่าใหญ่ชุกจะผูกสองกุมารไว้ที่โคนต้นไม้ ส่วนตนเองปีนขึ้นไปนอนต้นไม้ เหล่าเทพเทวดาจึงแปลงร่างลงมาปกป้องสองกุมาร จนเดินทางถึงกรุงสีพี พระเจ้ากรุงสีพีเกิดนิมิตฝันตามคำทำนายยังความปิติปรีชาโมทย์ เมื่อเสด็จลงหน้าลานหลวงตอนรุ่งเช้าทอดพระเนตรเห็นชุกพา कुमारน้อยสององค์ ทรงทราบความจริงจึงพระราชทานค่าไถ่คืน ต่อมาชุกก็ดับชีพตักษัยด้วยเพราะเดโชธาตุไม่ย่อย ชาลีจึงได้ทูลขอให้ปรับพระบิดาพระมารดานิวัติพระนคร ในขณะเดียวกันเจ้านครลิงคะได้โปรดคืนช้างปัจจัยนาคแก่นครสีพี

กัณฑ์ที่ 12 ฉกษัตริย์ เป็นกัณฑ์ที่ทั้งหกษัตริย์ถึงวิสุตยภูมิลบลงเมื่อได้พบหน้าณอาศรมดาบสที่เขาวงกตพระเจ้ากรุงสุโขทัยใช้เวลา 1 เดือน กับ 23 วันจึงเดินทางถึงเขาวงกต เสียงโหร้องของทหารทั้ง 4 เหล่า พระเวสสันดรทรงคิดว่าเป็นข้าศึกมารบนครสีพี จึงชวนพระนางมัทรีขึ้นไปแอบดูที่ยอดเขา พระนางมัทรีทรงมองเห็นกองทัพพระราชบิดาจึงได้ตรัสทูลพระเวสสันดรและเมื่อหกษัตริย์ได้พบหน้ากันทรงกันแสงสุดประมาณ รวมทั้งทหารเหล่าทัพ ทำให้ป่าใหญ่สนั่นครั่นครื้นท้าวสักกะเทวราชจึงได้ทรงบันดาลให้ฝนตกประพรมหกษัตริย์และทวยหาญได้หายเศร้าโศก

กัณฑ์ที่ 13 นครกัณฑ์ เป็นกัณฑ์ที่หกษัตริย์นำพยุหโยธาเสด็จนิวัติพระนครพระเวสสันดรขึ้นครองราชย์แทนพระราชบิดาพระเจ้ากรุงสุโขทัยตรัสสารภาพผิด พระเวสสันดรจึงทรงลาผนวชพร้อมทั้งพระนางมัทรี และเสด็จกลับสู่สีพีนคร เมื่อเสด็จถึงจึงรับสั่งให้ชาวเมืองปล่อยสัตว์ที่กักขังครั้นยามราตรีพระเวสสันดรทรงปริวิตกว่า รุ่งเช้าประชาชนจะแตกตื่นมารับบริจาคทาน พระองค์จะประทานสิ่งใดแก่ประชาชน ท้าวโกสีก็ได้ทราบจึงบันดาลให้มีฝนแก้ว 7 ประการ ตกลงมาในนครสีพีสูงถึงหน้าแข้ง พระเวสสันดรจึงทรงประกาศให้ประชาชนขนเอาไปตามปรารถนา ที่เหลือให้ขนเข้าพระคลังหลวง ในกาลต่อมาพระเวสสันดรเถลิงราชสมบัติปกครองนครสีพีโดยทศพิธราชธรรมบ้านเมืองร่มเย็นเป็นสุขตลอดพระชนมายุ

ภาพขณะเทศน์



3. รูปแบบการเทศน์พระเวสสันดรของพระครูวิสุตฺต

รูปแบบการเทศน์พระเวสสันดร ส่วนมากจะเป็นการเทศน์แบบบรรยายธรรมหรือการบรรยายกัณฑ์ เรียกว่า การบรรยายพระเวสสันดรรูปเดียว เทศน์ทั้งหมด 13 กัณฑ์ สำหรับรูปแบบในการเทศน์ตามที่ศึกษามาก็คจะเป็นทำนองสรภัญญะคาถาหรือร่ายยาว ซึ่งเป็นนิทานเล่าเรื่องต่อกัน โดยเฉพาะเทศน์แบบ 3 ธรรมมาตย์ โดยเป็นการกำหนดตัวละครของแต่ละธรรมมาตย์ ถ้าหากเป็นการเทศน์ 13 กัณฑ์ ภายในวันเดียวจบ ส่วนใหญ่ผู้ฟังจะชอบฟังแบบต่อเนื่องจนไม่อยากจะเลิกไปไหนนานๆ เพราะกลัวขาดตอนและเรื่องราวจะไม่ต่อเนื่องกัน เนื่องจากเวลาเทศน์จะมีครบทุกอารมณ์ ทั้งไพเราะ โศกเศร้า สนุกสนาน ฟังแล้วเพลิดเพลินและได้ข้อธรรม แต่ถ้าทำนองเทศน์แบบตัวธรรม ก็จะเป็นทำนองอีสานและกัณฑ์ที่ชอบเทศน์ในรูปแบบนี้คือ กัณฑ์มัทรี เพราะเป็นท่วงทำนองที่โศกเศร้า ฟังแล้วจะคล้อยตาม นอกจากนั้นก็จะมีทำนองอื่นๆ อีก เช่น ทำนองลม พัดไฟ กาเดินก้อน ช้างเทียมเมฆ เป็นต้น ส่วนทำนองบรรยาย ก็จะใช้ภาษากลางในการเทศน์ แต่ไม่ค่อยได้นำไปเทศน์บ่อย โดยส่วนใหญ่แล้วญาติโยมก็จะนิมนต์ให้เทศน์กัณฑ์มัทรี ซึ่งเป็นกัณฑ์ที่ถนัดและคนชอบฟังมากที่สุด

ลักษณะการเทศน์มหาเวสสันดร กัณฑ์มัทรี

แต่งเป็นร้อยยาว คำประพันธ์ประเภทร้อยยาว หนึ่งบทจะมีกวีวรรคก็ได้ แต่ส่วนมากมี 5 วรรค ขึ้นไป วรรคหนึ่ง ๆ มีตั้งแต่ 6 คำขึ้นไป ถึง 10 คำหรือมากกว่า มีบังคับเฉพาะระหว่าง วรรค คือ คำสุดท้ายของวรรคจะส่งสัมผัสไปที่คำที่ 1 ถึง 5 ของวรรคต่อไป เมื่อจบตอนมักมีคำสร้อย เช่น “นั่นแล” “นี่แล”

ร้อยยาวมหาเวสสันดรชาดก เป็นร้อยยาวสำหรับเทศน์ จะมีคำศัพท์บาลีขึ้นก่อน แล้วแปลเป็นภาษาไทย แล้วจึงมีร้อยตาม ในระหว่างการดำเนินเรื่องจะมีคำบาลีคั่นเป็นระยะ ๆ คำบาลีนั้นมีความหมายเกี่ยวเนื่องกับข้อความที่ตามมา

การอ่านคำประพันธ์ประเภทร้อยยาวหรือสรภัญญะ

การอ่านออกเสียงบทร้อยกรองประเภทร้อยยาวหรือสรภัญญะ นิยมอ่านหลบเสียงสูงให้ต่ำลงในระดับของเสียงที่ใช้อยู่ ส่วนเสียงตรีที่หลบต่ำลงนั้นอาจเพี้ยนไปบ้าง เช่น น้อยน้อย เป็น นอยนอย แต่เสียงจัตวา แม้จะหลบเสียงต่ำลงมักจะไม่เพี้ยน

การอ่านร้อยทุกชนิดจะอ่านทำนองเหมือนกัน คือ ทำนองสูงด้วยเสียงระดับเดียวกัน และการลงจังหวะ จะอยู่ที่ท้ายวรรคของทุกวรรค ส่วนจะอ่านด้วยลีลาใดนั้นขึ้นอยู่กับอารมณ์ตามเนื้อความ ดังนี้

เนื้อความแสดงอารมณ์เศร้า ใช้น้ำเสียงเบาลง สั้นเครือ และทอดเสียงให้ช้าลงกว่าปกติ

เนื้อความแสดงอารมณ์โกรธ ใช้น้ำเสียงหนักแน่น เน้นเสียงดังกว่าปกติ กระชับ สั้น

เนื้อความแสดงอารมณ์ขบขัน ผู้อ่านต้องพยายามทำเสียงให้แสดงถึงความขบขัน โดยที่

ตัวเองต้องไม่หัวเราะขณะอ่าน

เนื้อความบรรยายหรือพรรณนา ต้องอ่านตามอารมณ์ของเนื้อความนั้น เช่น บรรยายหรือพรรณนาความงาม ใช้น้ำเสียงแจ่มใส ไม่ดัง หรือไม่เบาเกินไป

เนื้อความแสดงความศักดิ์สิทธิ์หรือยิ่งใหญ่ ใช้น้ำเสียงหนักแน่น เน้น แต่ไม่ห้วน

เนื้อความสั่งสอน ใช้น้ำเสียงไม่ดังหรือเบาเกินไป เน้นคำที่สั่งสอน แต่ไม่ห้วน

เนื้อความบรรยายการต่อสู้ ใช้น้ำเสียงดัง หนักแน่น ห้วน กระชับ

เนื้อความแสดงความตกใจ ใช้น้ำเสียงหนักเบา เสียงสั่นตามเนื้อความ

เนื้อความตัดพ้อต่อว่า ใช้น้ำเสียงหนักบ้าง เน้นบ้าง สะบัดเสียงบ้าง

การอ่านร้อยพยายามอ่านให้จบวรรค เพราะจังหวะหลักของร้อยทุกชนิดจะอยู่ที่ปลายวรรค ซึ่งเป็นคำส่งสัมผัส ส่วนจังหวะเสริมจะอยู่ที่คำรับ ดังนั้นเมื่ออ่านถึงคำรับสัมผัสจะต้องเน้นเสียงหรือทอดเสียง ซึ่งเป็นเสมือนการแบ่งวรรคไปในตัว เช่น ลูกรักเจ้าแม่เอ๋ย เจ้าเคยมาอาศัยนังนอน จังหวะหลักอยู่ที่คำส่งสัมผัส คือ เอ๋ย จังหวะเสริมอยู่ที่คำรับสัมผัส คือ เคยการอ่านตอนจบ

ผู้อ่านจะต้องทอดเสียงให้ยาวกว่าการทอดเสียงท้ายวรรคอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าเรื่องที่ฟังกำลังจะจบแล้ว และเป็นการสร้างความประทับใจให้ผู้ฟังต้องการฟังอีก

การเทศน์ที่ดีนั้นจะต้องเทศน์ให้ผู้ฟังฟังแล้วเข้าถึงอารมณ์ของการเทศน์ให้เกิดความคล้อยตามและสามารถจินตนาการไปตามเนื้อเรื่องได้ ต้องเทศน์ได้ครบเครื่อง รู้ขั้นตอนของการเทศน์ ใช้อุเทศเป็น ทำนิเทศได้ ปฏิบัติเทศได้ สรุปจบให้จับใจ การเทศนาจะต้องไพเราะในเบื้องต้นด้วยอุเทศ คือ ยกหัวข้อขึ้นแสดง มัชฌิมกัลยาณัง ไพเราะในท่ามกลางด้วยนิเทศ อธิบายขยายความ แล้วสุดท้ายปริโยสานกัลยาณัง ปฏิบัติเทศ สรุปจบประทับใจ ก็คือไพเราะในที่สุด

อานิสงส์การฟังเทศน์มหาชาติ

การตั้งใจฟังเทศน์มหาชาติให้จบเพียงวันเดียวครบบริบูรณ์ ทั้ง 13 กัณฑ์จะเป็นเหตุให้สำเร็จความปรารถนาทุกประการดังนี้

1. เมื่อตายจากโลกนี้แล้วจะมีโอกาสได้พบพระพุทธเจ้า พระนามว่า ศรีอริยเมตไตรย ในอนาคต
2. เมื่อดับขันธไปเกิดในสุคติโลกสวรรค์ จะเสวยทิพยสมบัติมโหฬาร
3. เมื่อตายไปแล้วจะไม่ตกนรก
4. เมื่อถึงยุคพระพุทธเจ้าพระนามว่า ศรีอริยเมตไตรย จะได้จุติไปเกิดเป็นมนุษย์
5. ได้ฟังธรรมต่อหน้าพระพักตร์ของพระพุทธองค์ จะได้ดวงตาเห็นธรรมเป็นพระอริยบุคคล

มหาชาติ หรือเวสสันดรชาดกมีคุณค่าทั้งด้านเนื้อความและด้านวรรณศิลป์เพราะแต่ละสำนวนเกิดขึ้นจากความเชื่อและความศรัทธาในพุทธศาสนา ทั้งยังเป็นมรดกทางวัฒนธรรม สำคัญของคนในท้องถิ่นที่ควรอนุรักษ์และสืบทอดต่อไป

แนวทางแก้ปัญหการแพร่ระบาดของโควิด ๑๙ ด้วยวิทยาการสาขาปรัชญา

รศ.ดร.วุฒิพงศ์ ถายะพินค์

นักวิชาการส่งเสริมสุขภาพจิตด้วยสหศาสตร์

มหาวิทยาลัยโพธิศาสตร์ USA

การเกิดโรคระบาดโควิดนายทินทั้งในประเทศไทยและทั่วโลกในขณะนี้ เป็นปรากฏการณ์ทางธรรมชาติเกี่ยวกับโรคระบาด ที่ส่งผลกระทบต่อทั้งสุขภาพ สวัสดิภาพ เสรีภาพทั้งในระดับบุคคล ครอบครัวและสังคมทั่วโลก จนส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจให้ตกต่ำอย่างน่าใจหาย มีผู้นำบางประเทศออกมาให้ความเห็นว่ามีความรุนแรงและเสียหายมากกว่าสงครามโลกครั้งที่2เสียอีก ทั้งยังมีการวิจารณ์ในแง่มุมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสภาพจิตใจของผู้คน แต่มนุษยเรานั้นหากเข้าใจปรัชญาชีวิตอย่างลึกซึ้ง จะมองทุกอย่างเป็นเพียงปรากฏการณ์แล้วให้คุณค่าและความหมายในทางที่เป็นคุณต่อการดำรงชีวิตนั่นเอง

คุณวิทยาหรืออรรถวิทยา(axiology) เป็นสาขาหนึ่งของวิชาปรัชญา เป็นการศึกษาเกี่ยวกับค่านิยม คุณค่า และความหมาย ที่เกิดจากการประเมินข้อเท็จจริงที่เป็นเพียงปรากฏการณ์หรือพฤติกรรมที่สามารถรับรู้ด้วยประสาทสัมผัสทั้งห้า ส่วนคุณค่าและความหมายนั้นมีลักษณะอาศัยข้อเท็จจริงที่เกิดจากการตีความว่าควรเป็นอย่างไรและเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น และควรเป็นการตีความจากคนใน(emic) และในการณ์นี้เป็นการตีความที่ประมวลมาจากตัวผู้เขียนเองซึ่งอยู่ในบริบทของนักสุขภาพและในความเป็นคนไทย ซึ่งอยู่ในช่วงเวลาของปรากฏการณ์การระบาดของโควิดนายทินในครั้งนี้ด้วยเช่นกัน

การเขียนบทความครั้งนี้ ผู้เขียนเน้นตีความปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงของการแพร่ระบาดของโควิดนายทินเฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น มุ่งชี้ชวนผู้อ่านให้คุณค่าและความหมายตามความเป็นจริง และเป็นคุณต่อทั้งสุขภาพกายสุขภาพจิตของคนไทยทุกคน เพื่อให้เกิดผลดีต่อการปรับตัวและร่วมมือร่วมใจรับมือกับปรากฏการณ์แพร่ระบาดของโควิดนายทินด้วยจิตใจที่เข้มแข็ง และมองเห็นปรากฏการณ์ดังกล่าวอย่างเป็นกลางๆ หรือมองด้วยมุมมองที่เป็นคุณต่อตนเองและสังคม อย่างไรก็ตามวิถีวิทยาในเชิงคุณภาพใดๆ ที่เกี่ยวกับการให้คุณค่าและความหมายนั้น ย่อมมีกลิ่นไอของความเป็นตัวตน(subjective)อยู่ในนั้นเสมออย่างเลี่ยงไม่ได้ แต่ขอย้ำว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดก็คือ การให้คุณค่าและตีความในทางที่เป็นคุณนั้นสำคัญที่สุดในปรัชญาคุณวิทยา กล่าวคือพึงตีความดังต่อไปนี้

1) ต้องตีความว่าการออกพระราชกำหนดและมีคำสั่งห้ามออกนอกบ้านในบางช่วงเวลานั้น มิใช่การจำกัดเสรีภาพหากแต่เป็นการจัดการพฤติกรรมสุขภาพในระดับมหภาคของประเทศเท่านั้น คำว่าพฤติกรรมสุขภาพนั้นมีหลายระดับ ในสถานการณ์วิกฤตเช่นนี้การขอให้ปัจเจกบุคคลทุกคนมีพฤติกรรมสุขภาพที่ปลอดภัยและรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่นนั้นเป็นไปได้ยาก เพราะมนุษย์แต่ละคนมีความตระหนักรู้ในพฤติกรรมสุขภาพและความรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่นต่างกัน ดังนั้นจึงต้องใช้มาตรการทางกฎหมายมาควบคุมพฤติกรรมสุขภาพนั่นเอง ในขณะที่ความเคยชินและประสบการณ์ในอดีตของคนไทยทุกคนนั้น มักจะตีความว่าเป็นการควบคุมเสรีภาพในเชิงของการเมืองการปกครอง เพราะปรากฏการณ์เช่นนี้มักจะเกิดควบคู่มากับการปฏิวัติรัฐประหารนั่นเอง แต่ปรากฏการณ์ครั้งนี้ต่างไปจากประสบการณ์ในอดีตโดยสิ้นเชิง

2) ต้องตีความว่าประเทศไทยป่วยไม่ใช่ปัจเจกบุคคลป่วย การมองเช่นนี้เป็นการมองตามความเป็นจริงในปรัชญาและแนวความคิดทางวิทยาศาสตร์สุขภาพ ดังเช่น ถ้ามีผู้ป่วยติดเชื้อหรือมีผู้ป่วยจิตเวชหนึ่งคนในครอบครัว นักสุขภาพจะตั้งสมมุติฐานไว้ว่าทั้งครอบครัวป่วย นั่นเป็นเพราะคนทั้งครอบครัวจะมีวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป ทั้งต้องดูแลญาติที่ผู้ป่วยให้ถูกต้องเหมาะสมตามหลักการทางสุขภาพ และยังต้องทำหน้าที่การงานอื่นๆของชีวิตควบคู่ไปด้วย การมองด้วยแนวคิดนี้จำเป็นที่นักสุขภาพต้องเข้าไปช่วยให้การปรึกษาและเป็นพี่เลี้ยงในการจัดการกับครอบครัวนั้นๆรอบด้าน เพื่อช่วยให้เขาทำหน้าที่ในครอบครัวต่อไปได้นั่นเอง และเหตุการณ์โควิดนายที่ระบาดในครั้งนี้นักก็ต้องตั้งสมมุติฐานว่าประเทศป่วยไม่ใช่เป็นเพียงปัจเจกบุคคลป่วยเท่านั้น(ประเทศคือครอบครัว) เพราะการมองเช่นนี้จะทำให้เกิดการจัดการพฤติกรรมสุขภาพแบบองค์รวมและรอบด้านอย่างเข้มงวดทั้งในระดับบุคคลและระดับชาติอย่างเต็มกำลังนั่นเอง

3) ต้องตีความว่าพฤติกรรมป้องกันการแพร่ระบาดของโควิดนายที่ครั้งนี้ เป็นเรื่องที่ยิ่งใหญ่และสำคัญเท่าชีวิต ทั้งนี้ในวิชาปรากฏการณ์วิทยา(phenomenology) ซึ่งเป็นปรัชญาอีกสาขาหนึ่งที่มุ่งเน้นศึกษาโดยให้ความสำคัญต่อระดับจิตสำนึกของมนุษย์ ซึ่งการแพร่ระบาดของโควิดนายที่ในครั้งนี้นักคนไทยทุกคนต้องให้ระดับคุณค่าอย่างสูงสุดในจิตสำนึกจึงจะส่งผลต่อการเปลี่ยนพฤติกรรมได้อย่างจริงจัง และในเชิงของปรัชญาคุณวิทยา(axiology) นั้นประชาชนทุกคนก็พึงต้องให้คุณค่าและความหมายของพฤติกรรมเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดในครั้งนี้อย่างยิ่งใหญ่มากๆเช่นกัน จึงจะนำมาสู่การตระหนักรู้และเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพให้เอื้อต่อการป้องกันการแพร่ระบาดในครั้งนี้ได้ พฤติกรรมนั้นก็คือให้ใช้ชีวิตอยู่กับบ้าน เว้นระยะห่างทางสังคม 2 เมตร สวมหน้ากากอนามัย ใช้ช้อนกลาง หมั่นล้างมือ กระทั่งให้ความร่วมมือกับเจ้าหน้าที่ของรัฐโดยเฉพาะบุคลากรทางสาธารณสุขที่ออกมาให้ความรู้กันอย่างต่อเนื่องและมากมาย

4) ต้องตีความว่าทุกปรากฏการณ์มีการเกิดขึ้นตั้งอยู่และดับไปเป็นธรรมดา (อนิจจัง ทุกขัง อนัตตา) การตีความเช่นนี้เป็นการตีความตามหลักการแนวพุทธปรัชญาว่าด้วยกฎไตรลักษณ์นั่นเอง เพราะฉะนั้นปรากฏการณ์การแพร่ระบาดของโควิดสายพันธุ์ก็เช่นกัน ก็ต้องเป็นไปตามกฎไตรลักษณ์นั้นเช่นกัน กล่าวคือเมื่อมีการเกิดขึ้นของโรคและขณะนี้กำลังตั้งอยู่(แพร่ระบาด) ในที่สุดก็จะมีการดับไป(หมดโรค)เป็นธรรมดานั่นเอง แต่การจะช่วยให้ปรากฏการณ์แพร่ระบาดดังกล่าวดับไปโดยเร็วนั้นประชาชนคนไทยทุกคนต้องให้คุณค่าและความหมายตามข้อหนึ่งถึงข้อสามดังที่กล่าวมาอย่างยั่งยืนและเข้มงวด จึงจะเป็นการให้คุณค่าและความหมายที่จะเอื้อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมสุขภาพและหยุดการแพร่ระบาด(ดับไป)ได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้นนั่นเอง

การนำเสนอบทความผ่านกรอบแนวคิดของวิทยาการสาขาปรัชญาทั้งปรากฏการณ์วิทยา คุณวิทยา พุทธปรัชญา และการส่งเสริมสุขภาพในครั้งนี้ หวังว่าจะช่วยให้คนไทยทุกคนตีความปรากฏการณ์ต่างๆที่รัฐใช้แก้ปัญหาการแพร่ระบาดของโควิดสายพันธุ์ในขณะนี้ได้ตามความเป็นจริงและเป็นฝ่ายบวก เพราะการมองด้วยคุณค่าและความหมายเช่นนี้จะช่วยให้จิตใจสงบเป็นกลางๆ และเกิดสติสมาธิในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพอย่างมีความเข้าใจและสบายใจจนกว่าปัญหาจะคลี่คลายในที่สุด และแม้ว่าการแพร่ระบาดของโควิดสายพันธุ์จะผ่านไปแล้วยีกนานเท่าใดก็ตาม ผู้เขียนคงจะช่วยให้ผู้อ่านทุกท่านได้มองเห็นว่าวิทยาการทุกสาขามีความสำคัญต่อการป้องกันและแก้ไขปัญหาต่างๆได้ทั้งสิ้น ขึ้นอยู่กับว่านักวิชาการและนักวิชาชีพแขนงนั้นๆ จะนำหลักการในวิทยาการแขนงของตนมาอธิบายและทำนายปรากฏการณ์ต่างๆ ได้ลึกซึ้งครอบคลุมเหมาะสมและเป็นคุณต่อสังคมเพียงใดและอย่างไร.