

การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย



นางสาวนาฎยา พิลางาม

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทศาสตรมหาบัณฑิต
สาขานิติศาสตร์พัฒนาการ ภาควิชาการประชาสัมพันธ์

คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2548

ISBN 974-14-3361-1

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**COMMUNICATION OF THE YODKEAW OCCUPATION GROUP,
MUANG DISTRICT , NONGKHAI PROVINCE**



Miss Nattaya Philangam

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts Program in Development Communication**

Department of Public Relations

Faculty of Communication Arts

Chulalongkorn University

Academic Year 2006

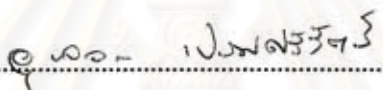
ISBN 974-14-3361-1

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนช็อคแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย
โดย นางสาวนาฎยา พิลางาม
สาขาวิชา นิเทศศาสตร์พัฒนาการ
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.ประมะ สตะเวทิน


คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยฉบับนี้เป็นส่วน
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท


..... คณะบดีคณะนิเทศศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ ดร. พีระ จิร โสภณ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ อุบลวรรณ เปรมศิริรัตน์)


..... อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ดร.ประมะ สตะเวทิน)


..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.ปาริชาติ สถาปิตานนท์)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

นาฏยา พิลางาม : การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย.
(COMMUNICATION OF THE YODKEAW OCCUPATION GROUP , MUANG
DISTRICT , NONG KHAI PROVINCE)

อาจารย์ที่ปรึกษา : รศ.ดร. ประมะ สตะเวทิน, 144 หน้า. ISBN 974-14 -3361 -1

วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้ คือ เพื่อศึกษาถึงการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย และปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้นำกลุ่ม 10 คน สมาชิก 20 คน บุคคลภายนอก 10 คน ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว และโดยการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ผลการวิจัย พบว่า

1. การสื่อสาร มีลักษณะการสื่อสารแบบเกี่ยวข้องกัน เป็นการสื่อสารระหว่างคนที่มีความคล้ายคลึงกัน บทบาทของสมาชิกในกลุ่ม แบ่งออกได้เป็น 4 บทบาท คือ บทบาทสมาชิก บทบาทคางคาว บทบาทที่โดดเด่น และบทบาทของผู้ผู้ขายของ

2. ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

ปัจจัยด้านองค์ประกอบ

2.1 **ทักษะการสื่อสาร** (1) ทักษะการสื่อสารของผู้ส่งสาร ; ก) ผู้นำเป็นผู้ส่งสาร ; ผู้นำมีทักษะการสื่อสารที่ดี เมื่อผู้นำทำการสื่อสารกับสมาชิกหรือผู้นำคนอื่น การสื่อสารมีประสิทธิภาพ ข) สมาชิกเป็นผู้ส่งสาร ; สมาชิกมีทักษะการสื่อสารไม่ดี เมื่อสมาชิกทำการสื่อสารกับผู้นำ การสื่อสารไม่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นจึงต้องทำการสื่อสารผ่านคนกลาง แต่เมื่อสมาชิกทำการสื่อสารกับสมาชิกคนอื่น การสื่อสารมีประสิทธิภาพ (2) ทักษะการสื่อสารของผู้รับสาร ; ก) ผู้นำเป็นผู้รับสาร ; ผู้นำมีทักษะการสื่อสารที่ดี การสื่อสารของสมาชิกและผู้นำคนอื่นจึงมีประสิทธิภาพ ข) สมาชิกเป็นผู้รับสาร ; สมาชิกมีทักษะการสื่อสารไม่ดี การสื่อสารของผู้นำจึงไม่มีประสิทธิภาพ แต่การสื่อสารของสมาชิกคนอื่นมีประสิทธิภาพ

2.2 **ทัศนคติต่อตนเอง** (1) ทัศนคติต่อตนเองของผู้ส่งสาร ; ก) ผู้นำเป็นผู้ส่งสาร ; ผู้นำมีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง เมื่อผู้นำทำการสื่อสารกับสมาชิกหรือผู้นำคนอื่น การสื่อสารมีประสิทธิภาพ ข) สมาชิกเป็นผู้ส่งสาร ; สมาชิกมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อตนเอง เมื่อสมาชิกทำการสื่อสารกับผู้นำ การสื่อสารไม่มีประสิทธิภาพ แต่เมื่อทำการสื่อสารกับสมาชิกคนอื่น การสื่อสารมีประสิทธิภาพ (2) ทัศนคติต่อตนเองของผู้รับสาร ; ก) ผู้นำเป็นผู้รับสาร ; ผู้นำมีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง การสื่อสารของสมาชิกและผู้นำคนอื่นมีประสิทธิภาพ ข) สมาชิกเป็นผู้รับสาร ; สมาชิกมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อตนเอง การสื่อสารของผู้นำจึงไม่มีประสิทธิภาพ แต่การสื่อสารของสมาชิกคนอื่นมีประสิทธิภาพ

2.3 **ระดับความรู้** (1) ระดับความรู้ของผู้ส่งสาร ; ก) ผู้นำเป็นผู้ส่งสาร ; ผู้นำมีระดับความรู้สูง เมื่อผู้นำทำการสื่อสารกับสมาชิกหรือผู้นำคนอื่น การสื่อสารมีประสิทธิภาพ ข) สมาชิกเป็นผู้ส่งสาร ; สมาชิกมีระดับความรู้ต่ำ เมื่อสมาชิกทำการสื่อสารกับผู้นำ การสื่อสารไม่มีประสิทธิภาพ แต่เมื่อทำการสื่อสารกับสมาชิกคนอื่น การสื่อสารมีประสิทธิภาพ เพราะมีความรู้ระดับเดียวกัน (2) ระดับความรู้ของผู้รับสาร ; ก) ผู้นำเป็นผู้รับสาร ; การสื่อสารของผู้นำคนอื่นและสมาชิกมีประสิทธิภาพ ข) สมาชิกเป็นผู้รับสาร ; การสื่อสารของผู้นำไม่มีประสิทธิภาพ แต่การสื่อสารของสมาชิกคนอื่นมีประสิทธิภาพ เพราะมีความรู้ระดับเดียวกัน

2.4 **สื่อ** สื่อที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ภายนอก ได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต และสื่อบุคคล สื่อที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ภายใน ได้แก่ สื่อบุคคลและโทรศัพท์ ส่วนสื่อที่ใช้ในการสื่อสารภายนอกเกี่ยวกับการติดต่อขอผลงาน และการออกไปสาธิตนอกศูนย์ ได้แก่ สื่อบุคคล , เสียงตามสาย, โทรศัพท์ และ จุลสาร หรือเอกสารราชการ

2.5 **สาร** (1) รหัสสารที่ใช้มีทั้งวงจระและอวงจระ (2) ผู้นำมีวิธีการจัดสารดีกว่าสมาชิก

รูปแบบการสื่อสาร มีการใช้ทั้งการสื่อสารที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ใช้การสื่อสารแบบสองทาง และใช้ทั้งรหัสที่เป็นวงจระและอวงจระ

ภาควิชา การประชาสัมพันธ์
สาขาวิชา นิเทศศาสตร์พัฒนาการ
ปีการศึกษา 2548

ลายมือชื่อนิติศ.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

4785081628 : MAJOR DEVELOPMENT COMMUNICATION

KEY WORD: COMMUNICATION / GROUP FORMATION / FACTOR / DEVELOPMENT

MISS NATTAYA PHILANGAM : COMMUNICATION OF THE YODKEAW OCCUPATION GROUP , MUANG DISTRICT , NONG KHAI PROVINCE.

THESIS ADVISOR : ASSOC.PROF. PARAMA SATAWEDIN , Ph.D. , 144 pp.

ISBN 974-14 -3361-1

The objectives of this research were to study the communication of the Yodkeaw Occupation Group , Muang District , Nongkhai Province and communication factors affecting strong community network. It is a qualitative research which was carried out by means of in-depth interview with 10 leaders , 20 members and 10 outsiders of the Yodkeaw Occupation Group and nonparticipant observation. The findings of the research were as follows : 1. **Communication** . The form of communication was interlocking personal network. Communication occurred between persons who were homophilous . There were 4 roles among the members ; the membership role , the star role , the isolate role and the boundary-spanning role .

2. Communication factors affecting strong community network : Communication Elements

2.1 Communication skills (1) Communication skills of sender ; A) Leaders as senders ; they had good communication skills . When they communicated to members or other leaders the communication was effective. B) Members as senders ; they had no good communication skills. When they communicated to leaders the communication was ineffective. They , therefore, had to communicate through intermediate person. But when they communicated to other members the communication was effective. (2) Communication skills of receiver ; A) Leaders as receivers ; they had good communication skills. Communication of members and other leaders was effective. B) Members as receivers ; they had no good communication skills. Communication of leaders was ineffective but communication of other members was effective.

2.2 Attitude toward self (1) Attitude toward self of sender ; A) Leaders as senders , they had positive attitude toward self . When they communicated to members or other leaders the communication was effective. B) Members as senders; they had negative attitude toward self . When they communicated to leaders the communication was ineffective. But when they communicated to other members the communication was effective. (2) Attitude toward self of receiver ; A) Leaders as receivers. They had positive attitude toward self. Communication of members and other leaders was effective. B) Members as receivers ; they had negative attitude toward self. Communication of leaders was ineffective. But communication of other members was effective

2.3 Knowledge level (1) Knowledge level of sender ; A) Leaders as senders; they had high knowledge level . When they communicated to other leaders or members the communication was effective. B) Members as sender ; they had low knowledge level. When they communicated to leaders the communication was ineffective. But when they communicated to other members the communication was effective because they had the same knowledge level. (2) Knowledge level of receiver ; A) Leaders as receivers ; communication of other leaders or members was effective B) Members as receivers ; communication of leaders was ineffective. But communication of other members was effective because they had the same knowledge level.

2.4 Channel The channels of the external public relations were radio , television , internet and personal channel. The channels of internal public relations were personal channel and telephone. The channels of external communication concerning open house and demonstration were personal channel, radio diffusion exchange , telephone and pamphlet or official document.

2.5 The message (1) Both verbal message codes and nonverbal message codes were used. (2) The leaders had better message treatment than the members.

Communication Pattern ; Both formal and informal communication were used. It was two-way communication. Both verbal and nonverbal codes were employed.

Department Public Relations
Field of study Development Communication
Academic year 2005

Student 's signature.....*Nattaya Philangam*
Advisor's signature.....*Parama Satawedin*

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.ปรมะ สตะเวทิน อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้ให้การสนับสนุน ให้คำแนะนำ ข้อชี้แนะ ข้อคิดเห็นต่างๆ รวมทั้งกระตุ้นเตือนมาโดยตลอด รวมถึงการดูแลเอาใจใส่และผลักดันให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ในที่สุด และขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์อุบลวรรณ เปรมศรีรัตน์ และ รองศาสตราจารย์ ดร.ปาริชาติ สถาปิตานนท์ ที่ได้ให้คำแนะนำและปรับแก้บางส่วนในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จได้ในที่สุด

ขอกราบขอบพระคุณ นายทรัพย์ พิลาغام (คุณพ่อ) ที่ให้การช่วยเหลือทั้งในเรื่องการติดต่อขอเอกสารต่างๆ และการเดินทางไปสัมภาษณ์ ตลอดจนเป็นกำลังใจในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ รวมทั้งขอกราบขอบพระคุณ นางรัตนภรณ์ พิลาغام (คุณแม่) ที่ช่วยส่งกำลังใจและคอยถามไถ่และกระตุ้นให้ผู้วิจัยทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงมาได้ ขอขอบคุณ นายสัญญา พิลาغام เป็นอย่างสูง ที่ให้การสนับสนุนทั้งด้านกำลังใจและส่งเสริมในการศึกษาแก่น้องสาวคนนีมาโดยตลอด

ขอกราบขอบพระคุณป้าปราณี ป้าพวงทอง ป้าตุ๋ อาสว่าง ที่ให้ความร่วมมือในเรื่องข้อมูลเป็นอย่างดี รวมทั้งขอขอบคุณสมาชิกทุกคนของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วที่สละเวลาในการให้สัมภาษณ์เพื่อความสมบูรณ์ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ขอขอบคุณ นางสาวปิยะพัทธ์ ลินบัวทอง ที่ช่วยเหลือเพื่อนคนนี้ ให้คำแนะนำเรื่องต่างๆ ทั้งในเรื่องการเรียนและการทำวิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณเพื่อน Dev. Comm. รุ่นที่ 27 ทุกคน ที่คอยส่งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับกำหนดการต่างๆ ทั้งในเรื่องการเรียนและการทำวิทยานิพนธ์ และมีส่วนในการผลักดันให้ผู้วิจัยทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จ

ท้ายที่สุดผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ ญาติๆ ทุกคน คุณตา คุณยาย ป้าจิด น้ำดี๋ น้ำต๋วย น้ำเล็ก น้ำน้อย และญาติคนอื่นๆ ที่ผู้วิจัยไม่ได้กล่าวถึง ที่ช่วยส่งกำลังใจในการศึกษามาโดยตลอด

สารบัญ

บทที่	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
ปัญหานำวิจัย.....	7
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	7
ขอบเขตการวิจัย.....	7
คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	8
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	9
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว.....	11
แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสาร.....	16
แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคล.....	33
แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม.....	35
การสร้างกลุ่มและพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม.....	48
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	50
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	
รูปแบบการวิจัย.....	61
กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก.....	61
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	63
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	64

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ.....	65
การวิเคราะห์ข้อมูลและการนำเสนอข้อมูล.....	65
บทที่ 4 ผลการวิจัย	
ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว.....	67
การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย.....	89
ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง.....	92
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการวิจัย.....	99
อภิปรายผลการวิจัย.....	107
ข้อเสนอแนะ.....	120
รายการอ้างอิง.....	123
ภาคผนวก.....	128
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	144

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การที่จะพัฒนาภูมิภาคและชนบทควรต้องมีการปรับเปลี่ยนแนวความคิดและวางแนวทางเพื่อให้คนในชนบทมีศักยภาพสามารถพึ่งตนเองได้ มีโอกาสและมีความเสมอภาคทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม มีครอบครัวที่อบอุ่น มีทรัพยากรธรรมชาติเป็นฐานการพัฒนาที่ยั่งยืน และมีสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยและดี โดยเพิ่มความสามารถของคนและชุมชนในชนบทให้มีความเข้มแข็งเพื่อเข้าไปมีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติ และการดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างเต็มที่ ในขณะที่เดียวกันก็ต้องปรับแนวทางและวิธีการพัฒนาภูมิภาคและชนบทโดยสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจให้ครบทุกภูมิภาคและทุกพื้นที่อย่างเต็มศักยภาพ รวมทั้งขยายบริการพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมไปสู่ชนบท เพื่อให้เกิดโอกาสที่เท่าเทียมกันในระหว่างคนทุกพื้นที่ ทุกกลุ่ม ทุกเพศ ทุกวัย (วิสัยทัศน์ของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8)

นอกจากนี้ การมีส่วนร่วมของประชาชนในภูมิภาคและชนบทในกระบวนการพัฒนา เป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนได้พัฒนาศักยภาพในการบริหารจัดการปัญหาได้ด้วยตนเอง เพื่อประโยชน์ของตนเอง ครอบครัว และชุมชน ตลอดจนสามารถสนองต่อการกระจายการพัฒนาได้อย่างเต็มที่และทั่วถึง ดังนั้นจะเห็นได้ว่าแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 และ 9 ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนา โดยเน้นที่การสร้างเสริมความเข้มแข็งของชุมชนในภูมิภาคและชนบท ให้สามารถพึ่งตนเองได้ โดยมีเศรษฐกิจชุมชนที่มั่นคงเป็นตัวนำ และเป็นฐานในการยกระดับรายได้และคุณภาพชีวิตในอนาคต ทั้งนี้ภาครัฐกิจ เอกชน องค์กรพัฒนาเอกชน และองค์กรประชาชนจำเป็นต้องเข้ามาเสริมบทบาทของภาครัฐ ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนการพัฒนาเดิม ซึ่งเป็นการผนึกกำลังในการพัฒนาและนำไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชน โดยมีแนวทางหลัก ดังนี้

1. การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนชนบทเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจสังคม ทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ชุมชนมีความพร้อมในเบื้องต้นในการตอบรับต่อการเข้าร่วมสนับสนุนการพัฒนาของภาครัฐ เอกชน และองค์กรพัฒนาเอกชน โดยยกระดับความรู้ความสามารถในการเข้าร่วมกระบวนการพัฒนาของชุมชน

2. การเพิ่มบทบาทของภาครัฐเพื่อสนับสนุนชุมชนให้มีส่วนร่วมและโอกาสในการพัฒนามากขึ้น

นอกจากนี้ในการลดความเหลื่อมล้ำของรายได้และกระจายผลการพัฒนา ต้องมุ่งให้คนไทยในทุกส่วนของประเทศได้รับผลประโยชน์จากการพัฒนา อันจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาว ซึ่งในการเสริมสร้างโอกาสการพัฒนาเพื่อสร้างอาชีพและการมีงานทำ จะต้องคำนึงถึงความเชื่อมโยงระหว่างคน ชุมชน พื้นที่ และศักยภาพของการพัฒนาที่มีอยู่ควบคู่ไปกับการกำหนดแนวทางการเสริมสร้างโอกาสการพัฒนาเพื่อสร้างอาชีพและการมีงานทำ

ด้วยเหตุที่ในปัจจุบันปัญหาด้านเศรษฐกิจและสังคมมีความซับซ้อน และการพัฒนาอย่างยั่งยืนต้องอาศัยกระบวนการความร่วมมือและการมีส่วนร่วมของหลายฝ่ายในสังคม ในขณะที่การพัฒนาในระยะเวลาที่ผ่านมาได้ทำให้ภาคประชาชนเติบโต มีศักยภาพและมีความต้องการที่จะมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย แผนงาน โครงการของรัฐ และบริหารจัดการชุมชน อีกทั้งภาครัฐเองมีขีดความสามารถจำกัด รัฐบาลจำเป็นต้องเปิดโอกาสและส่งเสริมสนับสนุนให้ชุมชนและสังคมได้มีส่วนเข้ามาแก้ไขปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีแนวทางสำคัญ ดังนี้ (จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8)

1. จัดกระบวนการหรือกลไกการบริหารจัดการของรัฐที่เปิดโอกาสให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา การจัดทำแผน และดำเนินการแก้ไขปัญหาของชุมชน
2. สนับสนุนให้มีคณะกรรมการของประชาชนในชุมชนและท้องถิ่นให้ร่วมคิด ร่วมทำงาน และเรียนรู้ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถซึ่งกันและกัน
3. ส่งเสริมให้มีเครือข่ายชุมชน ความร่วมมือระหว่างชุมชนหรือท้องถิ่นในการแลกเปลี่ยนความรู้ ความเข้าใจในการพัฒนาในด้านต่างๆ และผลกระทบจากการพัฒนา
4. จัดให้มีกระบวนการและช่องทางของการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการพัฒนาเป็น 2 ระบบควบคู่กันไป คือ ระบบการมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการพัฒนาร่วมกับภาครัฐซึ่งเป็นระบบที่มีการปฏิบัติอยู่ในปัจจุบัน และระบบการจัดการกิจกรรมการพัฒนาใหม่ โดยให้ประชาชนมีส่วนร่วมอย่างสมบูรณ์ ซึ่งภาครัฐเป็นฝ่ายสนับสนุนในด้านนโยบาย มาตรการ และงบประมาณสนับสนุน
5. เสริมสร้างวิสัยทัศน์และสร้างขีดความสามารถในการจัดการหรือการมีส่วนร่วมให้แก่องค์กรประชาชน องค์กรพัฒนาเอกชน ภาคเอกชน สาธารณชน ภาคธุรกิจเอกชน เพื่อให้เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินแผนงาน โครงการของรัฐหรือของชุมชน
6. พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ของรัฐ และความร่วมมือระหว่างหน่วยงานประชาสัมพันธ์ ภาครัฐและภาคเอกชนในการให้บริการข่าวสารและข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาประเทศแก่

ข้าราชการในกระทรวง ทบวง กรม และประชาชนอย่างเพียงพอให้เกิดความรู้ ความเข้าใจ ทักษะคิด และการมีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศ

นอกจากนี้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ.2545-2547) เป็นแผนที่ได้อัญเชิญแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงตามพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว มาเป็นปรัชญานำทางในการพัฒนาและบริหารประเทศ โดยยึดหลักทางสายกลาง เพื่อให้ประเทศรอดพ้นจากวิกฤตสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง และนำไปสู่การพัฒนาที่สมดุล มีคุณภาพและยั่งยืน ภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์ และสถานการณ์เปลี่ยนแปลงต่างๆ

“เศรษฐกิจพอเพียง” เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกๆระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน **ทางสายกลาง** โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ **“ความพอเพียง”** หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควร ต่อการมีผลกระทบใดๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ทั้งนี้ จะต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่างๆ มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินการทุกขั้นตอน และขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี และนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญา และความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวางทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี ซึ่งในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 มีการดำเนินการต่อเนื่องจากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 ในด้านแนวคิดที่ยึด **“คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา”** ในทุกมิติอย่างเป็นองค์รวม และให้ความสำคัญกับการพัฒนาที่สมดุล โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างระบบบริหารจัดการภายในที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกระดับ อันจะทำให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนที่มี **“คน”** เป็นศูนย์กลางได้อย่างแท้จริง

ภายใต้สถานการณ์และแนวโน้มในอนาคตที่จะมีผลต่อการพัฒนาประเทศดังกล่าว แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 จึงเป็นแผนที่ดำเนินการในช่วงเปลี่ยนผ่านที่สำคัญที่สุดช่วงหนึ่งของประเทศ ที่จำเป็นต้องเร่งรัดการปฏิรูประบบเศรษฐกิจและสังคมให้เกิดสัมฤทธิ์ผลในทางปฏิบัติให้มากยิ่งขึ้น และมุ่งฟื้นฟูเศรษฐกิจให้หลุดพ้นจากภาวะวิกฤต พร้อมทั้งวางรากฐานการพัฒนาระบบเศรษฐกิจภายในประเทศให้มีความเข้มแข็ง มีเสถียรภาพ และมีภูมิคุ้มกันต่อกระแสการเปลี่ยนแปลงจากภายนอก และสามารถพึ่งตนเองได้มากขึ้น ขณะเดียวกันจะต้องให้ความสำคัญลำดับสูงกับการบริหารการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างสถานะผู้นำร่วม

กันในทุกกระดับ ในอันที่จะสร้างพลังร่วมกันให้เกิดค่านิยมใหม่ในสังคม ที่จะผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการบริหารจัดการประเทศใหม่ที่พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงของโลก

เพื่อก้าวสู่วิสัยทัศน์ร่วมของสังคมไทย จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการวาง **“บทบาทการพัฒนาประเทศ”** ในอนาคตอย่างเหมาะสม สอดคล้องกับศักยภาพและบทบาททางเศรษฐกิจของพื้นที่ โดยคนในชุมชนมีส่วนร่วมที่จะวางรากฐานการพัฒนาเป็นสังคมและชุมชนที่เข้มแข็ง มีระบบบริหารจัดการที่ดีในทุก ระดับ ขณะเดียวกันมีการใช้ศักยภาพด้านเอกลักษณ์วัฒนธรรมไทยที่ประณีประนอม เปิดกว้าง ในการพัฒนาเป็นแกนประสานการเจรจา เสริมสร้างสันติภาพในภูมิภาค และใช้ศักยภาพด้านการผลิตและบริการเพื่อเตรียมพัฒนาประเทศสู่ความเป็นฐานเศรษฐกิจของภูมิภาค โดยเฉพาะด้านการเกษตร การแปรรูปการเกษตรและอาหาร การเป็นฐานการท่องเที่ยวที่หลากหลาย และเป็นศูนย์กลางการศึกษาและวิทยา การที่เข้มแข็ง ควบคู่ไปกับการพัฒนาเป็นประตูเศรษฐกิจเชื่อมโยงกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านและภูมิภาค ด้าน การขนส่งทางอากาศ ทางบก และทางน้ำ รวมทั้งการสื่อสารโทรคมนาคมของภูมิภาค โดยอาศัยศักยภาพ ที่ได้เปรียบของพื้นที่เศรษฐกิจ และโครงข่ายบริการพื้นฐานที่พัฒนาขึ้นแล้ว เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะ และขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศให้ก้าวตามโลกอย่างรู้เท่าทัน

การกำหนดกฎเกณฑ์ การสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและการพัฒนาชุมชนน่าอยู่ เน้นการ พัฒนากระบวนการชุมชนเข้มแข็งให้เป็นฐานรากที่มั่นคงของสังคม มีการระดมพลังแก้ปัญหาและพัฒนา ชุมชนที่ทุกฝ่ายมีส่วนร่วม มีการพัฒนาชุมชนน่าอยู่ โดยสร้างสภาวะแวดล้อมที่ดีเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต วิธีชีวิตของคนในเมืองและชุมชน ให้เกิดความสงบ สะอาด สะอาด ปลอดภัย และมีระเบียบวินัย รวมทั้งการสร้างองค์ความรู้ที่สอดคล้องกับภูมิปัญญาท้องถิ่น และพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากให้เข้มแข็ง พึ่งตนเองได้ ตลอดจนสร้างกระบวนการขับเคลื่อนการพัฒนาชุมชนน่าอยู่อย่างต่อเนื่อง

จากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 ได้มีการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน วิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม และระบบสหกรณ์ ให้เป็นฐานรากที่เข้มแข็งในการสร้างรายได้ของประเทศ ตลอดจนเน้น ความเชื่อมโยงเครือข่ายชุมชน การผลิต และบริการอย่างเป็นระบบครบวงจร รวมทั้งได้มีการพัฒนาธุรกิจ ชุมชนโดยส่งเสริมการระดมทุนในลักษณะกองทุนหมุนเวียน เพื่อการดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการขยาย โครงการสินเชื่อรายย่อยเพื่อบรรเทาปัญหาสภาพคล่อง ให้ความสำคัญกับการสร้างผลิตภัณฑ์และบริการที่ มีการพัฒนารูปแบบและคุณภาพได้มาตรฐาน มีเอกลักษณ์เฉพาะ รวมทั้งพัฒนาข้อมูลข่าวสารให้เข้าถึง ชุมชนเพื่อการแปรรูปผลผลิต ตลอดจนเสริมสร้างประสิทธิภาพด้านการตลาดและการกระจายผลผลิตที่ เชื่อมโยงระหว่างตลาดท้องถิ่นสู่ตลาดระดับภูมิภาค ระดับประเทศ และต่างประเทศ

และเพื่อเป็นการสร้างชุมชนที่เข้มแข็ง จึงต้องมีการรวมตัวกัน เป็นกลุ่ม เป็นเครือข่ายชุมชน เพื่อเป็นแรงผลักดันให้เกิดการรวมพลังกันต่อสู้กับปัญหาอันหลากหลาย การสร้างเครือข่ายชุมชนหรือกลุ่มนี้น่าจะเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ทั้งนี้เพราะบทบาทของสมาชิกในกลุ่มมีบทบาทสำคัญในการดำเนินการร่วมกัน เริ่มด้วยการกำหนดวัตถุประสงค์ ให้ทุกฝ่ายมีส่วนร่วมและแบ่งหน้าที่กันทำ รวมทั้งทำบางอย่างร่วมกัน และกิจกรรมที่สำคัญที่สุดในกลุ่มทำร่วมกัน คือ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารบางอย่างร่วมกัน แล้วพัฒนาไปสู่การวางแผนร่วมกัน ดำเนินกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน ทำให้ด้านหนึ่งเพื่อหลีกเลี่ยงความซ้ำซ้อน และอีกด้านหนึ่งทำให้กิจกรรมนั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะเป็นการประสานพลัง เป็นการใช้ทรัพยากร ใช้พลังงานอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพ โดยเงื่อนไขที่สำคัญของการรวมกลุ่มกันดังกล่าว คือ ต้องมีการติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอระหว่างสมาชิกในกลุ่ม รวมทั้งบุคคลนอกกลุ่ม ซึ่งอาจมีผู้ประสานซึ่งเป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลประสานการดำเนินกิจกรรมเพื่อให้เกิดผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์

กลุ่มหรือเครือข่ายชุมชน ในที่นี้หมายถึง “ความสัมพันธ์” ระหว่างผู้คน มีการผสมผสานกันระหว่างสมาชิกทั้งที่แตกต่างกันอยู่ในสถานภาพเดียวกัน แต่ทุกคนล้วนมีเป้าหมายร่วมกันโดยมีการตกลงและเข้าใจตรงกันแล้วตั้งแต่มีการริเริ่มก่อตั้งเครือข่ายชุมชน นอกจากนี้ในการดำเนินงานของเครือข่ายชุมชนให้เป็นไปอย่างยั่งยืน สมาชิกทุกคนควรจะร่วมใจกันตั้งแต่ต้น ไม่ปล่อยให้เป็นที่ของใครคนใดคนหนึ่ง หรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ไม่มีคนครอบงำ มีปัจจัยหรือทุนในการดำเนินงาน ประสานงาน มีความยืดหยุ่นปรับตัวตามที่สมาชิกส่วนใหญ่เห็นชอบ

จะเห็นได้ว่ากระแสการเปลี่ยนแปลงเริ่มไหลกลับ เกิดกระบวนการกลับคืนสู่พื้นฐาน หรือคืนสู่รากเหง้า ซึ่งไม่ได้แปลว่าคืนสู่อดีต แต่หมายถึงกระบวนการสืบค้นหาคุณค่าดั้งเดิมแห่งการพึ่งตนเองของบรรพบุรุษ โดยนำมาประยุกต์ให้ทันสมัย ให้เกิดคุณค่าและความหมายแก่ผู้คนในยุคนี้ที่กำลังสิ้นหวังและถึงทางตัน กระบวนการพัฒนาวันนี้จึงเป็น “การจัดความสัมพันธ์ใหม่” ความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนระหว่างคนกับธรรมชาติรอบตัว ระหว่างชุมชนกับชุมชน และระหว่างชุมชนกับรัฐ การจัดความสัมพันธ์ดังกล่าวคือ การสร้างเครือข่ายชุมชน ซึ่งมีความซับซ้อนในกระบวนการ รูปแบบ และเนื้อหา โดย **อันดับแรก** ของการคืนสู่รากเหง้าเป็นการฟื้นความสัมพันธ์ระหว่างคนกับธรรมชาติ กลับไปสู่วิถีคิดของการอยู่ร่วมกันแบบพึ่งพาอาศัยกัน **อันดับสอง** คือ การฟื้นการทำมาหากินแบบที่ชาวบ้านทางภาคอีสานเรียกว่า “เฮ็ดอยู่เฮ็ดกิน” หรือ “ทำอยู่ทำกิน” เป็นการสร้างรากฐานชีวิตใหม่ ชีวิตที่พอเพียง การฟื้นความรู้ภูมิปัญญาชาวบ้าน อาทิเช่น อาหารการกิน ยาสมุนไพร น้ำดื่มสมุนไพรต่างๆ รวมทั้งการนวดเทคนิคการบำบัดรักษาโรคต่างๆ จนเกิดเป็น “**วิสาหกิจชุมชน**” ขึ้นในหลายชุมชนตามที่รัฐบาลได้กระตุ้น

ส่งเสริมตามแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 และ 9 ดังได้กล่าวไปในตอนต้น เกิดการร่วมกันจัดการกับผลผลิตทรัพยากรชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง ช่วยกันคิด ช่วยกันทำ ร่วมมือกันแทนที่จะแข่งขันกันช่วยเหลือกันแทนที่จะเอาเปรียบกัน กระบวนการนี้ไม่ได้เกิดขึ้นด้วยตัวของมันเอง แต่เกิดเพราะมีพลังทางปัญญาขับเคลื่อน เป็นพลังของคนที่อยู่ในชุมชน ของคนนอกชุมชน ของผู้นำระดับต่างๆ ตั้งแต่หมู่บ้านจนถึงระดับชาติที่ประสานพลังกันจนเกิดผลเป็นทวีคูณทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพของการเปลี่ยนแปลง

ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นความสำคัญของการศึกษาถึงการรวมตัวกันทำงานของคนในชุมชนที่มีการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายชุมชน จัดการกับปัญหาโดยเฉพาะปัญหาเศรษฐกิจของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วจังหวัดหนองคาย ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพที่ผลิตข้าวเกรียบงา และขนมทองพับ และนอกจากนี้ยังได้รับคัดเลือกให้เป็นชุมชนดีเด่นประจำจังหวัดหนองคายอีกด้วย

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบงา ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วดังกล่าว ยังได้รับการคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่น ระดับสามดาว ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประจำปี 2546 ประเภทอาหาร ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion) อีกด้วย

ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ คือชุมชนดังกล่าวแม้ว่าจะตั้งอยู่ในเขตเทศบาลเมืองหนองคาย แต่ยังสามารถรวมตัวหรือรวมกลุ่มกันได้อย่างเหนียวแน่น ซึ่งปัจจุบันพบได้ค่อนข้างยากในสังคมเมืองของไทย รวมทั้งมีผลงานที่ได้รับการยกย่องดังที่กล่าวไปแล้ว และยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นชุมชนดีเด่นของ อ.เมือง จ.หนองคาย อีกด้วย นอกจากนี้พบว่ายังมีระบบการทำงานที่มีแนวทางที่ชัดเจน มีการกำหนดระเบียบของกลุ่มที่เป็นลายลักษณ์อักษรและสมาชิกเข้าใจร่วมกัน มีการไปพาสมาชิกไปศึกษาดูงานชุมชนอื่นหรือกลุ่มอื่น มีการเปิดให้บุคคลภายนอกได้เข้ามาเยี่ยมชมการทำงานของศูนย์ของกลุ่ม นอกจากนี้ยังมีการให้สมาชิกได้เข้าไปอบรมเพิ่มเติมเกี่ยวกับการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพที่ทางราชการจัดให้ตามโอกาสอีกด้วย จะเห็นได้ว่าเป็นกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้มีศักยภาพและพัฒนาได้ในเวลารวดเร็ว ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาถึงเครือข่ายการสื่อสารในกลุ่มนี้ รวมทั้งองค์ประกอบการสื่อสารอะไรที่มีส่วนทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้สามารถพัฒนาจากกลุ่มไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งต่อไป ซึ่งจากการศึกษาถึงลักษณะของเครือข่ายการสื่อสารในชุมชนนี้สามารถนำเอาความรู้ที่ได้รับจากกลุ่มนี้ไปปรับใช้กับชุมชนอื่นหรือกลุ่มอื่นๆ ต่อไป

ส่วนสาเหตุในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพ เกิดขึ้นเนื่องจากรัฐบาลได้จัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน หมู่บ้านละ 1,000,000 บาท เพื่อให้ประชากรในหมู่บ้านได้กู้ยืมเงินไปลงทุนทำกิจการส่วนตัวของตัวเอง แต่สมาชิก

ของกองทุนบางรายไม่มีอาชีพเป็นของตัวเอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแม่บ้าน จึงมีความคิดรวมกลุ่มกันทำกิจกรรมเพื่อประกอบอาชีพเป็นรายได้เสริมในครอบครัว จึงได้เกิดการรวมกลุ่มประกอบอาชีพขึ้น โดยเริ่มจากการรวมกันของบุคคลกลุ่มหนึ่งเพื่อก่อตั้งกลุ่มอาชีพนี้ขึ้นมา ร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆ ตามวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่ม จนปัจจุบันได้มีการเพิ่มจำนวนสมาชิกมากขึ้น และมีการขยายทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณของสมาชิก จนพัฒนาไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งและมีศักยภาพมากขึ้น และในการดำเนินการอย่างเป็นระบบ ทางกลุ่มได้มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับภายในกลุ่มที่ได้ทำความตกลงและรับรู้ร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม ดังนี้

1. เพื่อรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพ
2. เพื่อช่วยเหลือชุมชนให้มีอาชีพ ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
3. เพื่อร่วมกันผลิต การจำหน่าย และส่งเสริมด้านการตลาด
4. ช่วยเหลือครอบครัวในชุมชนให้มีงานทำ ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้
5. เพื่อก่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ และมีความรับผิดชอบต่อน้าที่อย่างเป็นระบบ

ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจและต้องการศึกษาถึงการสื่อสารในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย ดังกล่าว เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการทำงานของกลุ่มอื่นๆ และชุมชนอื่นๆ ต่อไป

ปัญหานำวิจัย

1. ลักษณะการสื่อสาร ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคาย เป็นอย่างไร
2. ปัจจัยการสื่อสารอะไรบ้าง ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะการสื่อสาร ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคาย
2. เพื่อศึกษาปัจจัยการสื่อสาร ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้ เป็นการศึกษาลักษณะการสื่อสาร และปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย สามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง ซึ่งกลุ่มดังกล่าวเป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นจาก

การรวมตัวของแกนนำกลุ่มหนึ่ง แล้วขยายตัวออกไปทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณ โดยมีจำนวนสมาชิก และการจัดกิจกรรมเพิ่มมากขึ้น โดยจะศึกษาให้เห็นถึงภาพรวมของการสื่อสารภายในกลุ่มและปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชน ตั้งแต่การริเริ่มก่อตั้งจากกลุ่มขนาดเล็ก นั้นคือตั้งแต่เดือนมีนาคม 2545 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นระยะเวลา 3 เดือนคือ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2548 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2549

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

การสื่อสาร หมายถึง กระบวนการถ่ายทอด หรือการแลกเปลี่ยนข่าวสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร โดยผ่านสื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ

การสื่อสารในกลุ่ม หมายถึง กระบวนการในการสื่อสารหรือทิศทางในการสื่อสาร การไหลของการสื่อสาร การแพร่กระจายและเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิกด้วยกัน ระหว่างสมาชิกกับแกนนำ ระหว่างแกนนำด้วยกัน และสมาชิกกับบุคคลภายนอก

เครือข่ายชุมชน หมายถึง ลักษณะความสัมพันธ์และประสานความร่วมมือกันของสมาชิก เป็นการรวมตัวกันของคนจำนวนหนึ่งในชุมชนเดียวกัน เพื่อมาร่วมกันทำกิจกรรม โดยมีเป้าหมายร่วมของการรวมตัว คือ เพื่อพัฒนาชุมชนและหารายได้พิเศษ มีการสื่อสารกันระหว่างสมาชิก โดยผ่านช่องทางการสื่อสารที่เป็นสื่อสารบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ

กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว หมายถึง การรวมตัวของสมาชิกจำนวนหนึ่ง เพื่อรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพเพื่อช่วยเหลือให้สมาชิกในชุมชนมีอาชีพ ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ร่วมกันผลิตจำหน่าย และส่งเสริมการตลาด เพื่อก่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ และมีความรับผิดชอบต่อนานาชาติ และทำงานอย่างเป็นระบบ ซึ่งริเริ่มก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ เดือนมีนาคม 2545 เป็นต้นมา

ปัจจัยการสื่อสาร หมายถึง ปัจจัยด้านองค์ประกอบการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารที่ใช้ระหว่างสมาชิกและแกนนำกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย

ปัจจัยด้านองค์ประกอบการสื่อสาร หมายถึง ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพขององค์ประกอบการสื่อสาร ที่มีอิทธิพลต่อการประสบความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ได้แก่ ทักษะการสื่อสารของผู้ส่งสารและผู้รับสาร ทักษะคิดต่อตนเองของผู้ส่งสารและผู้รับสาร ระดับความรู้ของผู้ส่งสารและผู้รับสาร ปัจจัยด้านสื่อหรือช่องทางการสื่อสาร ปัจจัยด้านสาร

องค์ประกอบการสื่อสาร หมายถึง องค์ประกอบที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกันระหว่างสมาชิกในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย ได้แก่ ผู้ส่งสาร สาร สื่อหรือช่องทางการสื่อสาร และผู้รับสาร

รูปแบบการสื่อสาร หมายถึงรูปแบบต่างๆ ที่ใช้ในการสื่อสารระหว่างสมาชิกของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ประกอบด้วย ทิศทางการสื่อสาร ลักษณะการใช้การสื่อสาร และการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร

กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการ หมายถึง กลุ่มผู้ก่อการในการริเริ่มก่อตั้งกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย จำนวน 13 คน โดยกลุ่มเหล่านี้ ปัจจุบันได้รับการเห็นชอบจากสมาชิกให้เป็นคณะกรรมการบริหารงาน ซึ่งถือเป็นกลุ่มบุคคลสำคัญที่เป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างกลุ่ม

กลุ่มสมาชิก หมายถึง สมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มในภายหลัง หลังจากมีการก่อตั้งกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วแล้ว โดยการสมัครเป็นสมาชิก และมีการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่กลุ่มจัดขึ้น รวมทั้งมีการแบ่งปันผลประโยชน์ในกลุ่ม จำนวนทั้งสิ้น 41 คน โดยประกอบด้วย 2 กลุ่มย่อย ได้แก่ กลุ่มที่มาปฏิบัติงานในศูนย์ จำนวน 10 คน และกลุ่มที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานจำนวน 31 คน

คนนอก หมายถึง บุคคลผู้ซึ่งอาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย และได้รับทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย และ/หรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพนี้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นข้อมูลในการสร้างลักษณะและรูปแบบการสื่อสารของกลุ่มอื่น และชุมชนอื่นต่อไป
2. เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาให้เกิดการรวมกลุ่มกันของบุคคลในสังคม เพื่อพึ่งพาซึ่งกันและกันในการแก้ปัญหาต่างๆ ในสังคม ไม่ใช่เพียงเฉพาะในชุมชนเท่านั้น

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎี

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย นั้นจำเป็นต้องอาศัยแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นกรอบในการวิจัย ดังนี้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย
2. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสาร
 - 2.1 แนวคิดและความหมายของการสื่อสาร
 - 2.2 การวิเคราะห์ลักษณะการสื่อสาร
 - 2.3 องค์ประกอบการสื่อสาร
 - 2.4 ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพขององค์ประกอบการสื่อสาร
 - 2.5 รูปแบบการสื่อสาร
3. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคล
 - 3.1 การสื่อสารระหว่างบุคคล
 - 3.2 ประสิทธิภาพของสื่อบุคคล
4. แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม
 - 4.1 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม
 - 4.2 องค์ประกอบกลุ่ม
 - 4.3 วัตถุประสงค์ของกลุ่ม
 - 4.4 ความจำเป็นในการสร้างกลุ่ม
 - 4.5 ลักษณะและการก่อตัวของกลุ่ม
 - 4.6 การจัดการกลุ่มในระดับชุมชน
 - 4.7 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม
5. การสร้างกลุ่มและพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย

ในการศึกษาเกี่ยวกับเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จำเป็นจะต้องทราบถึงความรู้ทั่วไปของกลุ่มเพื่อจะได้ทราบถึงวัตถุประสงค์และความเป็นมาของการก่อตั้งกลุ่ม ดังต่อไปนี้

ประวัติ

ก่อตั้งมาตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2545 สมาชิกเริ่มต้นมีจำนวน 20 คน ปัจจุบันได้เพิ่มจำนวนขึ้นเป็น 54 คน

สาเหตุที่จัดตั้งกลุ่ม

เกิดขึ้นเนื่องจากรัฐบาลได้จัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน หมู่บ้านละ 1,000,000 บาท เพื่อให้ประชากรในหมู่บ้านได้กู้ยืมเงินไปลงทุนทำกิจกรรมของตนเอง แต่สมาชิกของกองทุนบางรายไม่มีอาชีพเป็นของตนเอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแม่บ้าน จึงมีความคิดรวมกลุ่มกันทำกิจกรรมเพื่อประกอบอาชีพเป็นรายได้เสริมในครอบครัว จึงเกิดการรวมกลุ่มประกอบอาชีพขึ้น

ขั้นตอนการจัดตั้งกลุ่ม

1. รับสมัครสมาชิกกลุ่ม
2. เลือกประธานกรรมการและคณะกรรมการผู้ดำเนินงานกลุ่ม
3. คณะกรรมการประชุมเพื่อเลือกกิจกรรมในการประกอบอาชีพของกลุ่ม
4. คณะกรรมการจัดทำระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และแจ้งในที่ประชุมให้สมาชิกทุกคนทราบ
5. จัดทำโครงการกลุ่มอาชีพ เพื่อเสนอเทศบาลขออนุมัติงบประมาณจัดอบรมสมาชิกในกลุ่ม
6. หลังจากอบรมแล้วกลุ่มเริ่มดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2545 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน

แนวทางการปฏิบัติงานของกลุ่ม

1. สมาชิกที่มีความประสงค์จะมาปฏิบัติงานในศูนย์โครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ต้องมาปฏิบัติงานในวันจันทร์-ศุกร์
2. สมาชิกผู้ปฏิบัติงานจะได้รับส่วนแบ่งเป็นรายสัปดาห์ตามสัดส่วนที่มาปฏิบัติงาน โดยมีการลงชื่อทุกครั้งที่มาปฏิบัติงาน

3. เหนียวจุกจัดทำบัญชีบุคคลเป็นปัจจุบัน ทุกวันศุกร์จะจ่ายค่าตอบแทนการปฏิบัติงานของสมาชิก โดยหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด ที่เหลือก็แบ่งตามสัดส่วนของการมาปฏิบัติงานของสมาชิกแต่ละคน

4. ทุกๆ สิ้นปี จะมีการประชุมสามัญเพื่อแบ่งเงินปันผลให้สมาชิกทุกคนรวมถึงสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานด้วย

ด้านการตลาด

กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ทำการจำหน่ายสินค้าทั้งปลีก-ส่ง ได้แก่ข้าวเกรียบงา ขนมทองม้วน ขนมทองพับ โดยลูกค้าที่มารับไปจำหน่ายมีทั้งใน จ.หนองคาย และต่างจังหวัด

สถานที่จำหน่ายใน จ.หนองคาย

สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มใน จ.หนองคาย ได้แก่ ตลาดสดในจังหวัด ห้างสรรพสินค้า บิ๊กเจียง ร้านขายของเบ็ดเตล็ด ร้านขายส้มตำทั่วๆ ไปใน จ.หนองคาย

อุปกรณ์

ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากเทศบาล กรมส่งเสริมเกษตรและสหกรณ์ และกรมอาชีพศึกษาโดยวิทยาลัยเทคนิคหนองคาย

วัสดุในการผลิต

จะจัดซื้อในตลาดภายในเมืองหนองคาย ซึ่งต้นทุนตกวันละ 1,300 บาท /วัน

การจำหน่าย - รายได้ / วัน

ทางกลุ่มสามารถจำหน่ายได้เฉลี่ยวันละ 3,000 บาท / วัน

สถานที่

ได้รับความอนุเคราะห์จากวัดยอดแก้ว โดยใช้อาคารเก่า และได้รับงบประมาณจาก อบจ. สนับสนุนในการซ่อมแซมศูนย์โครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์

ด้านการประชาสัมพันธ์

ศูนย์โครงการได้ออกรายการทีวีทุกช่องที่เกี่ยวกับรายการสินค้า วิชุกกระจายเสียงแห่งประเทศไทย บิ๊กเคเบิล (ใน จ.หนองคาย) เว็บไซต์ www.thaitambon.com และจากการบอกเล่าปากต่อปาก

เอกสาร / หลักฐานที่ได้รับของกลุ่ม (ในภาคผนวก)

1. หนังสือรับรองการตั้งกลุ่มอาชีพ จากพัฒนากรจังหวัดหนองคาย
2. ประกาศนียบัตรการคัดสรร ข้าวเกรียบงา เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับสามดาว ภาคตะวันออก เชียงเหนือ ประจำปี 2546 ประเภทอาหาร ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion) จากประธานอำนวยการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
3. ใบรับรองกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการฝึกอบรมรูปแบบ CEFE หลักสูตรการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน (Developing Rural Industries and Village Enterprise) มอบให้แก่ นางปราณี วัชรศิลป์ (ประธานกลุ่ม) และนางพวงทอง โสภานเวทย์ (รองประธานกลุ่ม)
4. หนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลภูมิปัญญาท้องถิ่นไทย จากผู้อำนวยการสำนักสิทธิบัตร
5. ใบทะเบียนพาณิชย์ จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
6. ใบรับรอง จากสำนักมาตรฐานอุตสาหกรรม จากเลขาธิการ สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
7. ใบรับรองมาตรฐานอาหารและยา (อย.)

ระเบียบข้อบังคับ กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

เพื่อเป็นการสนองนโยบายของรัฐบาลในปี 2545 ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วจึงได้รวมตัวกันจัดตั้งกลุ่ม และกำหนดการบริหารกลุ่มอาชีพ ซึ่งก่อตั้งเพื่อการผลิต การจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มอาชีพให้เข้มแข็ง ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในทางปฏิบัติ จึงได้มีการกำหนดระเบียบการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม

1. เพื่อรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพ
2. เพื่อช่วยเหลือคนในชุมชนให้มีอาชีพ และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
3. เพื่อร่วมกันผลิต จำหน่าย และส่งเสริมด้านการตลาด

4. เพื่อช่วยเหลือครอบครัวในชุมชนให้มีงานทำ ลดรายจ่าย และเพิ่มรายได้
5. เพื่อก่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ และมีความรับผิดชอบต่อน้ำที่ที่ได้รับอย่างเป็นระบบ

แหล่งที่มาของเงินทุน

1. เงินที่ได้จากทางราชการ เทศบาล องค์กรเอกชน และประชาชนสนับสนุน
2. เงินที่ได้รับจากกลุ่มร่วมกันจากผลดอก และการประกอบกิจกรรมร่วมกัน
3. ค่าธรรมเนียมแรกเข้าของสมาชิก
4. ค่าสมัครเป็นสมาชิก

คุณสมบัติของสมาชิก

1. เป็นผู้ที่พักอาศัยอยู่ในชุมชนหรือนอกชุมชนที่สมัครใจเข้าร่วมกลุ่ม
2. เป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจ และสนใจในกิจกรรมกลุ่ม
3. มีความพร้อมที่จะปฏิบัติตามระเบียบกลุ่ม
4. เป็นผู้ที่คณะกรรมการมีมติเห็นชอบ
5. มีความเสียสละเพื่อประโยชน์ส่วนรวม
6. ต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าสมัครสมาชิก

การเลือกคณะกรรมการกลุ่ม

สมาชิกกลุ่ม เป็นผู้พิจารณาเลือกบุคคลในกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถเป็นคณะกรรมการกลุ่ม ภายใต้ระบอบประชาธิปไตย จำนวน 7-15 คน มีดังนี้

- ประธานกรรมการกลุ่ม
- รองประธานกรรมการกลุ่ม
- เลขานุการ
- เภรัญญิก
- ฝ่ายตรวจสอบ ติดตามประเมินผล
- ฝ่ายประชาสัมพันธ์และการตลาด

โดยคณะกรรมการดังกล่าวมีวาระดำรงตำแหน่ง 2 ปี กรณีกรรมการกลุ่มพ้นจากตำแหน่งตามวาระ กลุ่มจะต้องพิจารณาคัดเลือกบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งแทนตามวาระภายในเวลา 20 วัน ซึ่งคณะกรรมการกลุ่ม ดังกล่าว จะต้องมีความสมบูรณ์ ดังนี้

1. เป็นผู้มีภูมิลำเนาอยู่ในชุมชนยอดแก้ว
2. บรรลุนิติภาวะแล้ว
3. เป็นคนดี มีส่วนร่วมกับกิจกรรมกลุ่ม ไม่มีประวัติเสียหาย ปกครองตามระบอบประชาธิปไตย
4. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย ต้องโทษจำคุก ไร้ความสามารถ หรือต้องคำพิพากษา
5. ไม่เคยถูกให้ออก ปลดออกจากราชการ ไล่ออก หรือทุจริตต่อหน้าที่

หน้าที่ของคณะกรรมการ

1. บริหาร จัดการ กำกับดูแล จัดผลประโยชน์ และตรวจสอบผลประโยชน์ของกลุ่ม
2. ออกระเบียบข้อบังคับ หลักเกณฑ์ วิธีการเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม รวมทั้งการบริหารการเงิน ไม่ขัดแย้งกับระเบียบ และได้รับความเห็นชอบจากสมาชิก
3. รับสมาชิก จัดทำทะเบียนกลุ่ม ทะเบียนกรรมการ
4. จัดทำข้อมูลประกอบอาชีพในกิจกรรมกลุ่ม
5. พิจารณาเงินที่เป็นดอกผล กำไร และเงินทุนของกลุ่มตามระเบียบ
6. ทำนิติกรรม สัญญา หรือดำเนินการกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับภาระผูกพันของกลุ่ม
7. จัดประชุมกับสมาชิกตามกำหนด
8. จัดทำบัญชีเงินที่ได้รับการสนับสนุน ดอกผลหรือรายได้จากการประกอบกิจกรรม รวมทั้งอนุมัติเบิกจ่ายตามระเบียบ
9. ปฏิบัติหน้าที่อื่นตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

ประธาน มีหน้าที่ดังนี้

- เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการกลุ่ม
- เรียกประชุมคณะกรรมการ
- แต่งตั้งคณะกรรมการกลุ่ม พิจารณา หรือปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่งตามมติ
- ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามข้อบังคับและมติคณะกรรมการกลุ่ม

รองประธาน มีหน้าที่เมื่อประธานกลุ่มไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ และมอบหมายให้รองประธานทำหน้าที่แทน

เหรียญกษาปณ์ มีหน้าที่รวบรวม จัดเก็บ ดูแลรักษาเงินและรายได้ของกลุ่ม รวมทั้งจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม ให้เป็นไปตามระเบียบ และชี้แจงรายรับ-รายจ่ายทุกครั้งที่มีการประชุม

เลขานุการ มีหน้าที่ติดตามประสานงานทั่วไป นัดประชุม บันทึกการประชุม รายงานการประชุม ตลอดจนรายงานผลการดำเนินงานของกลุ่ม และจัดสถานที่ประชุม

ฝ่ายประชาสัมพันธ์และการตลาด มีหน้าที่ประชาสัมพันธ์ และจัดหาตลาดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

คณะกรรมการอื่นๆ มีหน้าที่ตามที่คณะกรรมการกลุ่มกำหนดและมอบหมายให้

โดยคณะกรรมการกลุ่มดังกล่าว ต้องมีการประชุมกันอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง และมีกรรมการอย่างน้อยกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด และการวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุม ให้ถือเสียงข้างมาก และกรณีเสียงเท่ากันให้ประธานกลุ่มชี้ขาด

การดำเนินงานตามกิจกรรมกลุ่ม

1. ให้มีการฝึกอบรม เพิ่มพูนทักษะเพื่อพัฒนาฝีมือ และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

นำสมาชิกกลุ่มศึกษาดูงาน

2. ทำการผลิต และจัดหาตลาดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
3. ประสานแหล่งการสนับสนุนวัสดุ และเงินทุน
4. จัดสถานที่ดำเนินกิจกรรมและศูนย์รวมจำหน่ายผลิตภัณฑ์

2. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสาร

2.1 แนวคิดและความหมายของการสื่อสาร

เพื่อตอบปัญหานำวิจัยที่ 1 เกี่ยวกับการสื่อสารใน กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ว่ามีลักษณะการแพร่กระจายข้อมูลข่าวสารระหว่างบรรดาสมาชิกอย่างไร จำเป็นจะต้องเข้าใจถึงลักษณะของการสื่อสารโดยทั่วไปก่อนว่ามีลักษณะอย่างไร เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ลักษณะเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว โดยมีรายละเอียดดังนี้

เมื่อมีการรวมตัวกันของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วขึ้น การติดต่อสื่อสารกันระหว่างบรรดาสมาชิกของกลุ่มจึงเกิดขึ้นตามมาและถือว่ามีส่วนสำคัญในการดำรงอยู่ของกลุ่ม และสำคัญต่อการทำให้กลุ่ม

สามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งต่อไป ผู้วิจัยจึงใช้แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารและองค์ประกอบการสื่อสารมาเป็นกรอบในการวิจัยครั้งนี้ รวมทั้งเพื่อเป็นการตอบปัญหาคำถามวิจัยที่ 2 ที่ว่าปัจจัยการสื่อสารอะไรบ้าง ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง เพราะในการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มหรือเครือข่ายชุมชนนั้น ประธานหรือผู้นำที่ดีจะต้องมีความสามารถที่จะติดต่อสื่อสารกับบุคคลภายในกลุ่ม เพื่อให้ทราบความต้องการ ความคิดเห็นความจริงของอีกฝ่ายหนึ่ง หรือในทางกลับกันก็เพื่อที่ผู้นำจะถ่ายทอดความต้องการ ความรู้สึกนึกคิดนโยบายหรือแผนงานของตนให้อีกฝ่ายทราบ เพื่อที่จะชักจูงให้ผู้อื่นปฏิบัติตาม โดยสร้างความเข้าใจระหว่างกันเพื่อให้เกิดการปฏิบัติที่ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ ดังนั้นความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกลุ่มส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับ “ระบบการติดต่อสื่อสาร” ภายในนั่นเอง ซึ่งความหมายของการติดต่อสื่อสารนั้นมีผู้กล่าวไว้หลายท่าน ดังต่อไปนี้

การสื่อสารในความหมายของ เจอร์เก็น รอยซ์ และ เกรกอรี เบทสัน (Jurgen Ruesh and Gregory Bateson ,1951 อ้างถึงใน ประม ะ สตะเวทิน ,2540) คือ การสื่อสารไม่ได้หมายความว่ามีการถ่ายทอดสารด้วยภาษาพูด ภาษาเขียนที่ชัดเจนและแสดงเจตนาชัดเจนเท่านั้น แต่การสื่อสารยังรวมไปถึงกระบวนการทั้งหลายที่คนมีอิทธิพลต่อกันด้วย คำนิยามนี้ยึดหลักที่ว่าการกระทำและเหตุการณ์ทั้งหลายมีลักษณะเป็นการสื่อสาร หากมีผู้เข้าใจการกระทำและเหตุการณ์เหล่านั้น หมายความว่าความเข้าใจที่เกิดขึ้นนั้นได้เปลี่ยนแปลงข่าวสารที่คนๆ นั้นมีอยู่และมีอิทธิพลต่อบุคคลนั้น

เอเวอเรท เอ็ม โรเจอร์ส (Everett M. Rogers) (อ้างถึงใน เสถียร เขยประดับ ,2528) ได้ให้ความหมายว่า “การสื่อสาร” คือกระบวนการที่ความคิดหรือข่าวสารถูกส่งจากแหล่งสารไปยังผู้รับสาร ด้วยเจตนาที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมบางประการของผู้รับสาร

ประม ะ สตะเวทิน (2540) ได้กล่าวว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการของการถ่ายทอดสาร (Message) จากบุคคลฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า “ผู้ส่งสาร” (Source) ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่า “ผู้รับสาร” (Receiver) โดยผ่านสื่อ (Channel)

การติดต่อสื่อสาร หรือ *Communication* คือ การติดต่อส่งข่าวสาร ข้อเท็จจริง ความคิดเห็น และทำที่ต่างๆ จากบุคคลหนึ่งหรือหลายคนไปยังอีกบุคคลหนึ่งหรือหลายคน โดยจุดประสงค์ที่สำคัญของการติดต่อสื่อสาร คือ เพื่อที่จะให้ผู้รับข่าวสารหรือข้อความนั้นเกิดความเข้าใจความหมายเหมือนหรือตรงกับวัตถุประสงค์ของผู้ส่ง โดยผ่านสื่อกลาง ซึ่งโดยทั่วไปแล้วเรามักจะใช้ภาษาเป็นสารในการสร้างความเข้าใจ ได้แก่ ภาษาพูด ภาษาเขียน สำหรับภาษาเขียนนั้นก็มิได้จำกัดอยู่แต่เพียงตัวอักษรที่เขียนกัน

เท่านั้น แต่ยักรวมถึงสัญลักษณ์ที่เป็นเครื่องหมายต่างๆ นอกจากนั้นแล้วคนเรายังสามารถใช้ลักษณะท่าทาง แสดงความรู้สึกนึกคิดแทนการพูด การเขียนได้อีกด้วย ดังนั้นการพูด การเขียน การอ่าน และการแสดง ความหมายจึงเป็นสิ่งสำคัญที่คนเราจะต้องตระหนักอย่างยิ่ง เพราะเป็นสื่อความหมายที่จะสร้างความเข้าใจระหว่างบุคคลได้

การสื่อสารเป็นวิธีการติดต่อกันของมนุษย์ และเป็นเครื่องมือที่สำคัญของกระบวนการสังคม ยิ่งสังคมมีความซับซ้อนมากขึ้น มีสมาชิกในสังคมมากขึ้น การสื่อสารก็ยิ่งมีความจำเป็นและสำคัญมากขึ้น ดังนั้นการที่คนในสังคมจะมาอยู่รวมเป็นหมู่ กลุ่ม ชุมชน อำเภอ จังหวัด หรือประเทศ ก็จำเป็นที่จะต้องใช้วิธีการสื่อสารที่แตกต่างกันไปเพื่อให้สามารถติดต่อกันได้ทั่วถึง

ดังนั้น การสื่อสาร คือ ความพยายามและความตั้งใจในการถ่ายทอดสารในรูปแบบต่างๆ จากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจและสามารถสื่อสารกลับไปหากันได้และการสื่อสารยังมีลักษณะเป็นกระบวนการ ซึ่งหมายถึงมีลักษณะต่อเนื่องอยู่ตลอดเวลา ไม่มีจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด ไม่มีการหยุดนิ่ง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ในกระบวนการสื่อสารนั้นจะมีการโต้ตอบกลับไปมาระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร ซึ่งผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถเปลี่ยนแปลงบทบาทในขณะที่สื่อสารกันได้ตลอดเวลา

2.2 การวิเคราะห์ลักษณะการสื่อสารภายในกลุ่ม

โรเจอร์ส (Rogers, 1995) ได้กล่าวถึงการวิเคราะห์การสื่อสารไว้ในหนังสือ Diffusion of Innovation ว่า การสื่อสารจะมี 2 ลักษณะ ดังนี้

1. เครือข่ายส่วนบุคคลที่เป็นแบบกระจาย (Radial personal network) หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสื่อสารกับหลายๆ คน ซึ่งในกลุ่มที่เขาติดต่อกับกันนี้จะไม่มีการติดต่อสื่อสารกันเลย ส่วนใหญ่บุคคลที่ติดต่อกับกันจะผูกพันกันแบบผิวเผิน (Weak ties) เช่น เป็นเพียงคนรู้จัก หรือเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น และเป็นการติดต่อสื่อสารของบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน (Heterophily)

2. เครือข่ายส่วนบุคคลแบบเกี่ยวซ้อนกัน (Interlocking personal network) หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสื่อสารกับหลายๆ คน โดยที่กลุ่มคนในการสื่อสารแบบนี้จะมีการติดต่อสื่อสารถึงกันหมด และมีความสัมพันธ์กันสนิทสนมแน่นแฟ้น (Strong ties) เช่น เพื่อนสนิท หรือญาติ โดยที่สมาชิกแต่ละคนจะมีลักษณะที่เหมือนหรือคล้ายกัน (Homophily)

โรเจอร์ส (Rogers) กล่าวว่า นอกจากคู่สื่อสารจะมีลักษณะความผูกพันต่อกันในแบบต่างๆ แล้วในการติดต่อสื่อสารแต่ละครั้ง คุณลักษณะของคู่สื่อสารที่เหมือนกันและแตกต่างกันจะเป็นปัจจัยสำคัญที่

สามารถทำนายได้ว่า “ใครจะถ่ายทอดข่าวสารต่อไปยังใครและในการถ่ายทอดข่าวสารนั้นจะมีประสิทธิภาพเพียงไร” ซึ่งคุณลักษณะที่เหมือนกัน (homophily) หมายถึง ระดับความเหมือนกันของบุคคลที่มีปฏิภริยาสัมพันธ์ต่อกันในด้านต่างๆ เช่น ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา สถานภาพทางสังคม ความชอบ เป็นต้น ซึ่งตรงกันข้ามกับลักษณะที่แตกต่างกัน (heterophily) ซึ่งหมายถึง ระดับความแตกต่างกันของบุคคลที่มีปฏิภริยาสัมพันธ์กันในด้านต่างๆ ดังกล่าวมีผู้ให้ทัศนะว่า “การสื่อสารจะเกิดขึ้นได้บ่อยครั้ง มีประสิทธิภาพ และเป็นไปด้วยความราบรื่นนั้น เมื่อคู่สื่อสารมีลักษณะคล้ายกัน”

จากลักษณะการวิเคราะห์การสื่อสารที่ใช้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลวิเคราะห์นั้น สถานภาพของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่มก็จะต้องสัมพันธ์กับการสื่อสารระหว่างบุคคล ยังมีสถานภาพสูง เช่น เป็นหัวหน้า การสื่อสารมักจะออกมาในรูปการเสนอความคิดเห็นและรับความคิดเห็นจากสมาชิกอื่นๆ ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารและสถานภาพของสมาชิกอาจแยกได้เป็น 3 ลักษณะ (วินิจ เกตุขำ, 2522) คือ

1. การสื่อสารมักมีแนวโน้มไปสู่บุคคลที่มีสถานภาพสูงในกลุ่ม (เช่น ประธานหรือรองประธาน) ซึ่งจะมีการสื่อสารกับคนอื่นในกลุ่มมากกว่าสมาชิก เพราะอย่างน้อยประธานหรือรองประธานจะต้องคอยติดต่อประสานงานรับฟังสมาชิกในกลุ่ม

2. การสื่อสารจะมีแนวโน้มไปสู่บุคคลที่มีสถานภาพเท่าเทียมกัน มากกว่าแตกต่างกันเช่น กลุ่มที่มีคนหลายฐานะ ต่างวัยวุฒิ ต่างคุณวุฒิกันมากๆ จะมีการติดต่อสื่อสารน้อยกว่ากลุ่มที่มีฐานะ วัยวุฒิ คุณวุฒิเท่าเทียมกัน

3. การสื่อสารไม่ค่อยเกิดขึ้นในกลุ่มที่บุคคลมีสถานภาพเหลื่อมล้ำต่ำสูงกว่ากันหรือสถานภาพไม่เป็นที่บ่งชี้ชัด

จะเห็นได้ว่า ลักษณะการสื่อสารมีอิทธิพลต่อความรู้สึกรวมทั้งยังมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการทำงานของกลุ่มในด้านความรวดเร็ว ความถูกต้อง และการปรับตัวอีกด้วย

เกลดเวล (Gladwell) (อ้างถึงใน กิตติ กันภัย, 2543) ได้กล่าวถึง กฎของคนพิเศษจำนวนหนึ่ง (The Law of Few) โดยกล่าวว่า ในสังคมทุกๆ สังคม หรือในทุกๆ วงการจะมีคนอยู่กลุ่มหนึ่งที่มีความพิเศษและสำคัญเหนือคนอื่นๆ ที่เหลือ ซึ่งเป็นไปตามหลัก “80/20 Principle” นั่นคือ คนจำนวน 20% เหล่านี้มีคุณลักษณะพิเศษคือ มีพรสวรรค์ทางสังคมบางประการ ซึ่งไม่พบในคนส่วนใหญ่ (80%) เช่น มีความอยากรู้อยากเห็น เข้ากับคนง่าย รู้จักคนมาก มีความรู้และพร้อมที่จะช่วยเหลือแจกจ่ายข้อมูลให้กับคนอื่น มีความสามารถในการโน้มน้าวใจสูง เป็นต้น ซึ่ง เกลดเวล (Gladwell) ได้แบ่งกลุ่มพิเศษนี้ออกเป็น 3 พวก ได้แก่

1. **กลุ่มผู้เชื่อมประสาน (Connectors)** คือกลุ่มคนที่มีพรสวรรค์ในการเชื่อมโยงส่วนต่างๆ ของสังคมและวัฒนธรรมย่อย (sub-world , sub-culture) เข้าไว้เป็นเครือข่ายที่มีลักษณะคล้ายปิรามิด โดยตัวเองอยู่บนยอดปิรามิดสามารถเข้าถึงคนจำนวนมากภายใต้เครือข่ายตามลำดับชั้นอย่างกว้างขวางในเวลาอันรวดเร็ว คนในกลุ่มนี้รู้จักคนจำนวนมากเนื่องจากมีอุปนิสัยชอบสนทนากับผู้คน รักการสร้างความสัมพันธ์ ถึงแม้ว่าความสัมพันธ์นั้นจะไม่แนบแน่น แต่ก็แข็งแรงพอที่จะเชื่อมโยงกลุ่มได้

2. **กลุ่มฐานข้อมูลเคลื่อนที่ (Mavens)** มีลักษณะเป็น “ธนาคารข้อมูล” (data bank) ซึ่งคนกลุ่มนี้รู้ข้อมูลกว้างขวางมากมายที่คนอื่นไม่รู้ มีนิสัยชอบสะสมข้อมูลความรู้ และที่สำคัญเป็นพิเศษคือ ชอบช่วยเหลือให้ข้อมูลและความรู้แก่ผู้อื่นเพื่อใช้ในการตัดสินใจเรื่องต่างๆ ดังนั้น Mavens จึงมีลักษณะคล้าย “ครู” หรือ Information broker ที่ชอบสะสม ชื่อ ขาย และแลกเปลี่ยนข้อมูลอยู่เสมอ

3. **กลุ่มผู้โน้มน้ำหนัก (Salesman)** ในขณะที่ Connectors มีลักษณะเป็นตัวเชื่อมโยงในสังคม และ Mavens เป็นธนาคารข้อมูล คนที่กลุ่มสุดท้ายใน 20% ที่ แกลดเวล (Gladwell) เสนอนี้มีลักษณะเหมือนคนขายของที่เก่งกาจ คนกลุ่มนี้มีทักษะในการโน้มน้ำหนักที่ดี สามารถทำให้ผู้ฟังคล้อยตามได้อย่างง่ายดาย จะเห็นได้ว่าคนทั้ง 3 ประเภทนี้ มีความพิเศษสุดในแง่การสร้าง การประสานเชื่อมโยงคนในสังคม (social connections)

นอกจากนี้ การสื่อสารอีกประเภทหนึ่งที่ควรพิจารณา ก็คือ “ทฤษฎีความแนบแน่นของความสัมพันธ์แบบผิวเผิน” (The Strength of Weak Ties Theory) ซึ่ง มาร์ค เอส แกรโนเวเตอร์ (Mark S. Granovetter) (อ้างถึงใน Rogers, 1995) ได้อธิบายว่า เป็นความสัมพันธ์ของคนที่อยู่ห่างไกลกัน ไม่ได้เป็นบุคคลที่อยู่ในกลุ่มหรือสภาพแวดล้อมเดียวกัน ซึ่งเมื่อบุคคลเหล่านี้ได้พบปะกันแบบเป็นครั้งคราวก็จะรู้ข้อมูลข่าวสารจากที่อื่นเพิ่มมากขึ้น ซึ่งต่างจากการพบปะของคนกลุ่มเดียวกัน เพราะพวกเขาจะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข้อมูลข่าวสารในเรื่องเดิมๆ ที่พวกเขารับรู้ร่วมกันอยู่แล้ว จะเห็นว่าความแนบแน่นของความสัมพันธ์แบบหลวมจะมีความสัมพันธ์กับการเผยแพร่ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข้อมูลใหม่ๆ เข้าไปยังกลุ่มต่างๆ และเป็นการเชื่อมโยงกลุ่มต่างๆ เข้าด้วยกัน และเราสามารถใช้ประโยชน์จากความแนบแน่นของความสัมพันธ์แบบหลวมในการจัดการของกลุ่มได้ เช่น ใช้ในการตัดสินใจและควบคุมสถานการณ์ของกลุ่ม ช่วยสนับสนุนในกระบวนการตัดสินใจ ช่วยให้คำปรึกษา แนะนำ ติดตามกิจกรรมของกลุ่มหรือเป็น “สะพาน” ในการขยายหรือสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มอื่นๆ ต่อไป (เวทีนิ สตะเวทีนิ, 2540)

นอกจากนี้ ยังมีเรื่องของความแตกต่างของบทบาทของบุคคลในกลุ่ม ที่เป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์การสื่อสาร โดย มงจ (Monge) (1987 อ้างถึงใน ตติยา เลหาติรานนท์ ,2543) ได้แบ่งบทบาทของคนในกลุ่มดังต่อไปนี้

1. **Membership role** หรือบทบาทสมาชิก คือ กลุ่มบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม
2. **Liaison role** หรือบทบาทประสานงาน คือ ปัจเจกบุคคลที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างกลุ่มหนึ่งไปยังอีกกลุ่มหนึ่ง
3. **Star role** หรือบทบาทดวงดาว คือ ปัจเจกบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับคนอื่นๆ เป็นจำนวนมาก
4. **Isolate role** หรือบทบาทที่โดดเดี่ยว คือ ปัจเจกบุคคลที่มีการติดต่อสัมพันธ์กับคนอื่นๆ น้อยมาก และจะไม่เผยแพร่ต่อ
5. **Boundary – spanning role** หรือบทบาทของผู้อยู่ชายขอบ คือ ปัจเจกบุคคลที่ติดต่อระหว่างกลุ่มตัวเองกับกลุ่มภายนอกสังคม เพื่อนำสิ่งต่างๆ ภายในกลุ่มของตนเผยแพร่ออกไปสู่สังคมภายนอก ซึ่งเป็นลักษณะการประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกลุ่มเพื่อให้สังคมภายนอกได้รับรู้

มีนักวิชาการท่านหนึ่ง ได้แก่ เฮลเวก (Hellweg , 1977 อ้างถึงใน ตติยา เลาหศิริรานนท์ ,2543) ได้แบ่งบทบาทของสมาชิกภายในกลุ่มแตกต่างออกไปดังนี้

1. **Liaison role** หรือบทบาทประสานงาน ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างกลุ่มต่างๆ โดยไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่มใดเลย liaison ทำหน้าที่เช่นเดียวกับคนส่งข่าว (messenger) และมักจะเป็นแหล่งเริ่มต้นของข้อมูลข่าวสารต่างๆ เป็นบุคคลที่มีความสำคัญเพราะเป็นผู้ควบคุมการไหลของข่าวสารภายในกลุ่ม
2. **Brigde role** หรือบทบาทการเป็นสะพานเชื่อม ซึ่งทำหน้าที่เช่นเดียวกับ liaison แต่เป็นสมาชิกของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยข่าวสารที่ไหลผ่าน brigde นั้นมีโอกาสจะเกิดการบิดเบือนได้สูงกว่า liaison
3. **Gatekeeper role** หรือบทบาทผู้เฝ้าประตู ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้กรองข่าวสารทั้งที่รับเข้าภายในกลุ่ม และส่งออกนอกกลุ่ม โดยที่ผู้ตัดสินว่าข้อมูลข่าวสารใดควรจะผ่านเข้าออกได้ ทำให้ Gatekeeper เป็นผู้มีอิทธิพลในกลุ่ม
4. **Isolate role** หรือบทบาทที่โดดเดี่ยว ซึ่งเป็นปัจเจกบุคคลที่ทำการสื่อสารค่อนข้างน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับสมาชิกคนอื่นๆ ภายในกลุ่ม ซึ่งอาจเกิดจากการมีหน้าที่เฉพาะเจาะจงภายในกลุ่ม อันเป็นหน้าที่ที่ไม่จำเป็นต้องสื่อสารกับสมาชิกคนอื่นๆ ภายในกลุ่มมากนัก
5. **Boundary spanner หรือ Cosmopolite** หรือบทบาทผู้รอบรู้ ซึ่งทำหน้าที่เชื่อมโยงกลุ่มของตนเองกับสิ่งแวดล้อมภายนอก

ข้อแตกต่างระหว่างแนวคิดของ มองจ้ (Monge) กับ เฮลเวก (Hellweg) ได้เพิ่ม Brigde role (บทบาทสะพานเชื่อม) เข้ามาเพื่อแยกแยะให้เห็นชัดเจนว่า ลักษณะของข่าวสารที่ไหลผ่าน liaison กับ brigde นั้น

แตกต่างกัน โดยข่าวสารที่ไหลผ่าน brige มีโอกาสถูกบิดเบือนมากกว่า ซึ่งเกิดขึ้นเนื่องจาก brige เป็นสมาชิกของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

นอกจาก มອງจ์ (Monge) และเฮลเวก (Hellweg) ที่ได้แบ่งลักษณะของบทบาทของสมาชิกในกลุ่มแล้ว ยังมีนักคิดอีกหนึ่งท่านที่ได้แบ่งประเภทของบทบาทต่างๆ ของสมาชิกที่มีอิทธิพลต่อการสื่อสารในกลุ่ม ได้แก่ ฮาร์ทเลย์ (Hartley, 1997 อ้างถึงใน ตติยา เลหาศิริรานนท์, 2543) โดยกล่าวว่า ถ้ามองในบทบาทของทีม ที่มีการเชื่อมบทบาทแต่ละบทบาทกับลักษณะบุคลิกภาพของสมาชิกภายในกลุ่ม จะพบว่าบทบาทภายในกลุ่มมีอยู่ 8 บทบาทด้วยกัน คือ

1. **Coordinator** หรือ **chair** (ผู้ประสานงาน) ทำหน้าที่จัดการประสานงาน ช่วยให้กลุ่มมุ่งเน้นไปยังวัตถุประสงค์หลักและสมาชิกในกลุ่มได้เข้ามามีส่วนร่วม
2. **Team leader** หรือ **shaper** (หัวหน้าทีม) ทำหน้าที่ในการริเริ่มและเป็นผู้นำ เสียงในการได้รับความพึงพอใจหรือด้อยประสิทธิภาพ ผลักดันและกระตุ้นให้ไปสู่เป้าหมาย
3. **Innovator** หรือ **plant** (ผู้ริเริ่มรับนวัตกรรม) ทำหน้าที่จัดหาความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ใหม่ๆ
4. **Monitor-evaluator** (ผู้ดูแลตรวจสอบ) ทำหน้าที่ค้นหาข้อวิพากษ์วิจารณ์ที่ไม่น่าพึงพอใจ
5. **Team worker** (ทีมงาน) ทำหน้าที่สนับสนุนให้เกิดสปีริตภายในกลุ่ม
6. **Complementer** (ผู้ดูแลความเรียบร้อย) ทำหน้าที่ตรวจสอบว่าทุกสิ่งสมบูรณ์และทันตามกำหนด
7. **Implementer** หรือ **company worker** (ผู้ปฏิบัติงาน) ทำหน้าที่มุ่งเน้นการปฏิบัติและทำงานอย่างหนักในกลุ่ม
8. **Resource investigator** (ผู้ตรวจสอบทรัพยากรของกลุ่ม) ทำหน้าที่ติดต่อกับภายนอกกลุ่ม

2.3 องค์ประกอบของการสื่อสาร

การศึกษาเกี่ยวกับ องค์ประกอบการสื่อสาร เพื่อใช้พิจารณาควบคุมปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพการสื่อสาร ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง เพื่อเป็นการตอบปัญหานำวิจัย ข้อ 2 นั้น จึงจำเป็นต้องเข้าใจว่าในการสื่อสารนั้นมีองค์ประกอบพื้นฐานอะไรบ้าง ดังต่อไปนี้ (เกศินี จุฑาวิจิตร, 2542)

1. **ผู้ส่งสาร (Source)** หมายถึง บุคคล กลุ่มคน หน่วยงาน หรือองค์การที่ เป็นผู้ผลิตสาร เป็นแหล่งต้นตอของสาร และมีเจตนาที่จะเผยแพร่หรือถ่ายทอดสารนั้นออกไปสู่บุคคลอื่นหรือกลุ่มอื่น
2. **สาร (Message)** หมายถึง เนื้อหา ข้อมูล ข่าว ข้อเท็จจริง ความคิดเห็น ฯลฯ ที่แสดงออกในรูปของคำพูด หรือข้อเขียน เป็นต้น

3. **สื่อ หรือช่องทางการสื่อสาร (Channel)** หมายถึง ช่องทางที่นำสารผ่านจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร ได้แก่ อากาศ น้ำ คลื่นแสง คลื่นเสียง คลื่นไฟฟ้า โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผ่นพับ โปสเตอร์ วิดีโอ สไลด์ ฯลฯ

4. **ผู้รับสาร (Receiver)** หมายถึง บุคคล กลุ่มบุคคล หน่วยงาน หรือองค์การที่อยู่ปลายทางของการสื่อสาร เป็นส่วนที่ผู้รับสารมุ่งหวังให้ได้รับสารที่ส่งผ่านสื่อมา โดยผู้รับสารจะกลายเป็นผู้ส่งสารทันทีเมื่อมีการป้อนกลับ (Feedback) ต่อสารที่ได้รับกลับไปยังผู้ส่งสารมาที่แรก และเช่นเดียวกัน ผู้ส่งสารนั้นก็กลายเป็นผู้รับสารแทนในสภาพการณ์ดังกล่าวเช่นกัน

ขั้นตอนหรือกระบวนการติดต่อสื่อสารนั้น มิได้สิ้นสุดที่ผู้ส่งส่งข้อมูลข่าวสารให้ผู้รับเท่านั้น แต่จำเป็นต้องคำนึงถึงผลตอบสนอง (Response) ของผู้รับข่าวสารนั้น ด้วยสารย้อนกลับ (Feedback) เพราะจะทำให้ผู้ส่งข่าวสารสามารถตรวจสอบได้ว่าข่าวสารที่ผู้ส่งส่งไปยังผู้รับนั้น ผู้รับเข้าใจข่าวสารและจุดประสงค์ถูกต้องตรงกันหรือไม่ ดังนั้น การติดต่อสื่อสารที่ดีจะสมบูรณ์ครบถ้วนก็ต่อเมื่อผู้ส่งสารสามารถถ่ายทอดความคิด ความจริง หรือความเห็นที่ต้องการให้ผู้รับสามารถรับข้อความนั้นๆ ได้ถูกต้องและเข้าใจความหมายโดยต้องแท้ และมีปฏิกริยาหรือพฤติกรรมสนองตอบที่ผู้ส่งสารประสงค์จะให้ด้วย

2.4 ปัจจัยกำหนดประสิทธิผลขององค์ประกอบการสื่อสาร

องค์ประกอบต่างๆ ของกระบวนการสื่อสารเป็นตัวกำหนดประสิทธิผลของการสื่อสาร หากองค์ประกอบมีประสิทธิภาพสูง การสื่อสารก็จะมีประสิทธิผลมาก หากองค์ประกอบมีประสิทธิภาพต่ำ การสื่อสารก็จะมีประสิทธิผลน้อย ดังนั้นองค์ประกอบจึงเป็นตัวการในการลดหรือเพิ่มประสิทธิผลของการสื่อสาร ซึ่งในกระบวนการสื่อสารนั้นนอกจากองค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบจะมีความสัมพันธ์กัน และมีผลกระทบซึ่งกันและกันแล้ว ยังมีผลต่อการสื่อสารด้วย ฉะนั้นการสื่อสารจะมีประสิทธิผลมากที่สุดก็ต่อเมื่อองค์ประกอบทุกองค์ประกอบมีประสิทธิภาพสูงที่สุด

ผู้วิจัยได้กล่าวไว้ในตอนต้นแล้วว่า องค์ประกอบการสื่อสารประกอบด้วย ผู้ส่งสาร สาร สื่อ และผู้รับสาร โดยที่ทั้ง 4 องค์ประกอบจะต้องมีปัจจัยกำหนดประสิทธิผลในการสื่อสารด้วยและเพื่อใช้วัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการสื่อสารที่จะมีผลต่อการทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วพัฒนาไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนต่อไป ซึ่งได้แก่

1. ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของผู้ส่งสาร

ผู้ส่งสาร หมายถึง ผู้ที่เลือกสรรข่าวสารหรือแหล่งกำเนิดสารเกี่ยวกับความคิด เหตุการณ์ต่างๆ สิ่งแวดล้อมที่มีอยู่ ส่งไปยังผู้รับสาร ซึ่งผู้ส่งสารนี้อาจจะเป็นบุคคลเพียงคนเดียวหรือหลายคน เช่น หน่วยงาน องค์กร สถาบัน เป็นต้น ซึ่งผู้ส่งสารควรมีปัจจัยกำหนดประสิทธิผลในการสื่อสาร ดังนี้ (ระวีวรรณ ประกอบผล , 2529)

1. ทักษะการสื่อสาร (Communication Skill) ทักษะการสื่อสารมีความสำคัญต่อประสิทธิภาพการสื่อสาร คือ ถ้าผู้ส่งสารไม่สามารถเข้ารหัสข่าวสารที่ผู้รับสารสามารถเข้าใจได้ การสื่อสารอาจล้มเหลว ดังนั้นการมีความเชี่ยวชาญ ความชำนาญหรือมีทักษะในการสื่อสารจะทำให้ผู้ส่งสารสามารถวิเคราะห์จุดประสงค์และความต้องการในการสื่อสารได้ รวมถึงรู้จักเลือกเนื้อหาสาร ภาษา และสื่อที่เหมาะสมกับผู้รับสารแต่ละกลุ่มได้

2. ทักษะคติ (Attitude) นักจิตวิทยาให้นิยามว่า ทักษะคติ คือ ความมีใจโอนเอียงไปในทางตอบสนองต่อสภาพการณ์ใดๆ ในการสื่อสาร หากผู้ส่งสารมีทักษะคติที่ไม่พึงพอใจผู้รับสารอาจคาดการณ์ได้ว่าการสื่อสารของผู้ส่งสารนั้นๆ จะแตกต่างไปจากความรู้สึกพึงพอใจผู้รับสาร หรือถ้าผู้ส่งสารไม่เชื่อใจตัวเอง การสื่อสารที่เกิดขึ้นจะตรงกันข้ามกับที่เขามีความเชื่อมั่นในตนเองในการสื่อสาร หรือหากผู้ส่งสารไม่ประทับใจสถานที่ที่ทำการสื่อสาร รวมถึงไม่พอใจในสิ่งที่เขาใช้สื่อสาร อาจคาดเดาได้ว่าการสื่อสารนั้นอาจล้มเหลวได้ ซึ่งสามารถแบ่งทักษะคติได้เป็น

2.1 ทักษะคติต่อตนเอง คือการที่ผู้ส่งสารประเมินตนเอง โดยผู้ส่งสารอาจมีทักษะคติที่ไม่ดีต่อตนเอง ซึ่งถือว่าเป็นทักษะคติในทางลบ หรือในทางตรงกันข้ามผู้ส่งสารก็อาจมีทักษะคติที่ดีต่อตนเองได้ ซึ่งทักษะคติต่อตนเองนั้นมีผลสืบเนื่องมาจากบุคลิกภาพด้วย และยังมีผลต่อการสร้างสารอย่างมากอีกด้วย

2.2 ทักษะคติต่อเนื้อหา คือทักษะคติที่ผู้ส่งสารมีต่อเนื้อหาของสารที่เขาจะส่งไปสู่ผู้รับสาร

2.3 ทักษะคติต่อผู้รับสาร หรือบุคคลอื่นๆ ในกระบวนการสื่อสาร กล่าวคือ ถ้าผู้ส่งสารมีทักษะคติที่ดีหรือไม่ดีต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ก็จะสื่อสารไปยังบุคคลแต่ละคนนั้นแตกต่างกันไป

3. ระดับความรู้ (Knowledge Level) ผู้ส่งสารที่มีความรอบรู้ดีทั้งในเรื่องเนื้อหาของสารที่จะส่งและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับผู้รับสาร มักประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ส่งสารที่ไม่มีความรอบรู้ใดๆ เลย เพราะจะทำให้การถ่ายทอดข่าวสารไปยังผู้รับสารเป็นไปด้วยความราบรื่นและมีอุปสรรคน้อยที่สุด

4. ระบบสังคมและวัฒนธรรม (Social and Cultural System) หรือสภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม บุคคลที่มีพื้นฐานทางสังคมและวัฒนธรรมต่างกัน จะมีการสื่อสารที่แตกต่างกันไปด้วย เช่น ค่านิยม ความเชื่อ เป็นต้น ดังนั้นผู้ส่งสารจะต้องทราบถึงพื้นฐานทางสังคม และวัฒนธรรมของผู้รับสารเป็นเบื้องต้นก่อนที่จะสื่อสาร เพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลวในการสื่อสารที่อาจเกิดขึ้นได้

ในการสื่อสารให้สัมฤทธิ์ผลนั้น นอกจากผู้ส่งสารจะต้องมีปัจจัยทั้ง 4 ข้างต้นแล้ว สิ่งที่เป็นอีกอย่างหนึ่ง คือ “ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร” (Source Credibility) เพราะการที่บุคคลมีความน่าเชื่อถือนั้น จะคิดจะทำอะไรก็ย่อมก่อให้เกิดผลในทางบวกตามที่ต้องการได้ง่าย อีกทั้งสามารถโน้มน้าวใจให้ผู้อื่นมีความคิด และอาจรวมถึงมีพฤติกรรมคล้ายคลึงตามได้ง่ายกว่าผู้ส่งสารที่ดูแล้วไม่น่าเชื่อถือ ดังผลการวิจัยของ เคลแมน และฮอฟแมนด์ (Kelman and Hovman, 1953 อ้างถึงใน ปิยะพัทตร์ สิบบัวทอง, 2544) ที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับ สัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งสรุปได้ว่า ผู้รับสารจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่อเมื่อผู้ส่งสารมีความน่าเชื่อถือ ความคล้ายคลึงกับผู้รับสาร ตลอดจนการที่ผู้ส่งสารมีอำนาจในการสั่งการ

ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร

การสื่อสารเริ่มต้นจากบรรยากาศแห่งความน่าเชื่อถือ ซึ่งขึ้นอยู่กับภาระกระทำของผู้ส่งสาร ที่แสดงออกถึงความปรารถนาดี ความจริงใจต่อผู้รับสาร ซึ่งทำให้ผู้รับสารมีความมั่นใจในตัวผู้ส่งสาร มีความเชื่อใจในแหล่งที่มาของข่าวสารที่ส่งมา ดังนั้นในการเผยแพร่ข่าวสาร ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารในสายตาของผู้รับสารจึงเป็นคุณลักษณะที่สำคัญที่ผู้ส่งสารควรมี จึงจะทำให้การสื่อสารประสบความสำเร็จ

แมคครอสกี ลาร์สัน และแนปป์ (McCroskey, Larson and Knap) (อ้างถึงใน กรรณิการ์ อิศวรเดชา, 2536) ได้แบ่งองค์ประกอบของความน่าเชื่อถือไว้ 5 ประการ คือ

1. **ความเป็นผู้รู้** (Competence) ประกอบด้วย ความรู้ ประสบการณ์ ไหวพริบ และความเป็นผู้เชี่ยวชาญ
2. **คุณลักษณะ** (Character) ประกอบด้วย ความซื่อสัตย์ ความน่าไว้วางใจ กิริยามารยาท
3. **ความตั้งใจ** (Intention) ประกอบด้วย ความตั้งใจจริงในการทำงาน
4. **บุคลิกลักษณะ** (Personality) ประกอบด้วย ความเป็นมิตร และน่าคบหาสมาคมด้วย
5. **ความคล่องตัว** (Dynamism) ประกอบด้วย ความขึงขัง ความมีอำนาจ และหนักแน่น

ลักษณะของผู้ส่งสารที่มีความน่าเชื่อถือดังที่ แมคครอสกี ลาร์สัน และแนปป์ (McCroskey, Larson and Knap) ได้ระบุไว้ข้างต้น มีความสอดคล้องกับที่ เจอร์รี่ เอ เฮนดิกซ์ (Jerry A. Hendix, 1997 อ้างถึงใน ปิยะพัทตร์ สิบบัวทอง, 2544) นักวิชาการประชาสัมพันธ์จาก American University โดยระบุความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารไว้ว่า ความน่าเชื่อถือ เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มของการรับรู้ (Set of

Perception) เกี่ยวกับผู้ส่งสารในความรู้สึกนึกคิดของผู้รับสาร โดยลักษณะส่วนบุคคลของผู้ส่งสารที่ได้พิจารณาแล้วว่าสามารถเชื่อถือได้นั้น ในงานวิจัยการสื่อสารหลายๆ ชิ้น สรุปได้ว่าควรมีลักษณะดังนี้

1. มีความน่าเชื่อถือไว้วางใจได้ (Trustworthiness)
2. มีความชำนาญ เชี่ยวชาญ (Expertise)
3. มีความคล่องตัว กระตือรือร้นอยู่เสมอ (Dynamism)
4. มีบุคลิกที่น่าดึงดูดใจ (Physical Attractiveness)
5. มีการรับรู้ที่คล้ายคลึงกันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร (Perceived Similarities between the Sources and Receivers)

2. ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของสาร

ตามแนวคิดของ เบอร์โล (Devid K. Berlo,1960) ในเรื่องสาร (Message) นั้น สิ่งที่มีส่วนกำหนดประสิทธิผลของสาร ซึ่งส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการสื่อสารมี 3 ประการ คือ รหัสสาร เนื้อหาสาร และการจัดสาร โดยทั้ง 3 ส่วนนี้เกิดขึ้นได้เนื่องจากมีส่วนประกอบ (Element) และโครงสร้าง (Structure) เป็นส่วนประกอบให้รหัสสาร เนื้อหาสาร และการจัดสารเกิดความสมบูรณ์ โดยวีรุพห์ ลีลาพฤทธิ (2531) ได้อธิบายถึงปัจจัยทั้ง 3 ของสารไว้ดังนี้

1. **รหัสสาร (Message Codes)** คือ ภาษา (Language) หรือสัญลักษณ์ (Symbolic) หรือสัญญาณ (Signal) ที่มนุษย์คิดขึ้นเพื่อแสดงออกแทนความคิดเกี่ยวกับบุคคลและสิ่งต่างๆ เราสามารถแบ่งรหัสของสารออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 2 ประเภท คือ

1.1 รหัสสารที่ใช้คำ (Verbal Message Codes) ได้แก่ ภาษาอันเป็นระบบสัญลักษณ์ที่มนุษย์พัฒนาขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ภาษาทุกภาษาของมนุษย์มีการสร้างขึ้นและพัฒนาสืบต่อมาโดยลำดับเป็นระบบสัญลักษณ์ที่ทำให้สารปรากฏขึ้นได้

1.2 รหัสสารที่ไม่ใช้คำ (Non-Verbal Message Codes) ได้แก่ ระบบสัญลักษณ์ สัญญาณ หรือเครื่องหมายใดๆ ก็ตามที่ไม่เกี่ยวข้องกับการใช้ถ้อยคำ เช่น อากัปกริยา ธง ไฟ ฯลฯ ซึ่งมนุษย์ในแต่ละสังคม แต่ละวัฒนธรรมพัฒนาขึ้น และรับรู้ความหมายร่วมกัน เช่น การพยักหน้า การแสดงอาการต้อนรับ หรือแสดงความเข้าใจ เห็นด้วย ล้วนแล้วแต่เป็นรหัสของสารที่ไม่ใช้คำ ทำหน้าที่เป็นสารเพื่อบอกเรื่องราวที่มนุษย์ตกลงรับรู้ความหมายร่วมกัน

2. **เนื้อหาสาร (Message Content)** เนื้อหาสารประกอบด้วย ข้อคิดและประเด็นต่างๆ ในข่าวสารสำหรับสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่กำหนดขึ้น รหัสสารและเนื้อหาสารจะเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ใน

กระบวนการสื่อสาร ในการเข้ารหัสสารบางสารจะต้องเลือกเนื้อหาให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้รับสาร เราอาจแบ่งเนื้อหาของข่าวสารได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 สารประเภทข้อเท็จจริง ได้แก่ สารที่รายงานให้ทราบถึงความจริงต่างๆ ที่มีอยู่ในโลกทางกายภาพ อันอยู่ในวิสัยที่มนุษย์จะตรวจสอบได้ถึงความต้องการของสารนั้น ถ้าตรวจสอบแล้วสารนั้นเป็นจริง สารนั้นก็จัดได้ว่าเป็นสารที่มีคุณภาพควรค่าแก่การเชื่อถือและเป็นข้อเท็จจริง

2.2 สารประเภทข้อคิดเห็น ได้แก่ สารที่เกี่ยวกับปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในจิตใจจากการประเมินของผู้ส่งสาร อาจเป็นความรู้สึก แนวคิด ความเชื่อที่บุคคลมีต่อตนเอง ต่อบุคคลอื่น ต่อวัตถุ หรือต่อเหตุการณ์ใดๆ ก็ตาม ซึ่งเป็นสารที่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะถูกตรวจสอบได้ว่าเป็นจริงหรือไม่ อาจทำได้เพียงแต่การประเมินความน่ารับฟัง ความสมเหตุสมผล ตลอดจนความเป็นไปได้ของสารเท่านั้น สารประเภทนี้ยังสามารถแบ่งได้เป็น

2.2.1 ข้อคิดเห็นเชิงประเมินค่า ได้แก่ สารที่บ่งชี้ลงไปว่าจะไรดีหรือไม่ดี ควรหรือไม่ควร ถูกหรือผิด มีประโยชน์หรือโทษ ฯลฯ

2.2.2 ข้อคิดเห็นเชิงแนะนำ ได้แก่ สารที่บอกให้ผู้รับสารทราบว่าควรทำอะไร ด้วยขั้นตอนอย่างไร จึงจะสมความมุ่งหมาย

2.2.3 ข้อคิดเห็นเชิงตั้งข้อสังเกต ได้แก่ สารที่ชี้ให้เห็นลักษณะที่แอบแฝงอยู่ของบุคคล วัตถุ เหตุการณ์ และพฤติกรรมต่างๆ เพื่อให้ผู้รับสารเกิดการพิจารณาอย่างถ่องแท้ นำระมัดระวัง

2.2.4 ข้อคิดเห็นเชิงตัดสินใจ หมายถึง สารที่เป็นข้อเสนอ หลักการ ทางเลือกเพื่อการตัดสินใจเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ

2.2.5 ข้อคิดเห็นเชิงแสดงอารมณ์ ได้แก่ สารที่แสดงสภาพอารมณ์ ความรู้สึก นิสสัยใจคอ ทศนคติ ความกระตือรือร้นของผู้ส่งสาร ซึ่งอาจกินความกว้างขวางมากตั้งแต่คำทักทายไปจนถึงภาพเขียนและกวีนิพนธ์ที่เขียนแสดงการบรรยายความรู้สึกและอารมณ์อันลึกซึ้งต่อสิ่งต่างๆ

3. การจัดการ (Message Treatment) ผู้ส่งสารจะต้องหาวิธีจัดรหัสและเนื้อหาสารที่เลือก และต้องทดสอบข้อคิดเห็นหรือประเด็นเหล่านั้นกับผู้รับสารที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเพื่อประโยชน์สูงสุด โดยประเด็นที่จะช่วยในการจัดการ คือ การจัดเรียบเรียงข้อความ (Message Organization)

การจัดเรียบเรียงข้อความ (Message Organization)

การจัดเรียบเรียงข้อความ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพในการสื่อสารในส่วนที่เป็นการจัดการ และ เออร์วิน เบททิงเฮาส์ (อ้างถึงใน อรรถวณิช ปิรันธน์โอวาท , 2537) ได้แนะนำถึงการจัดเรียบเรียงข้อความ ไว้ดังนี้ คือ

1. **จัดโดยตำแหน่งพื้นที่** (Spatial or Geographical Organization) หมายถึง การจัดองค์ประกอบของข่าวสารโดยอาศัยหลักทางภูมิศาสตร์หรือพื้นที่ของสิ่งนั้น

2. **จัดโดยลำดับเวลา** (Chronological / Historical Organization) คือ การจัดลำดับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นแล้วนำไปสู่ปัญหาการเสนอข้อยุติ การจัดลำดับเวลาจะช่วยให้เห็นประวัติความเป็นมาของเรื่องนั้น ซึ่งเป็นประโยชน์ในการเรียบเรียงข้อความมาก

3. **จัดโดยแบ่งเป็นหัวข้อ** (Topical) คือ การหยิบยกประเด็นที่สำคัญขึ้นมาแล้วเขียนรูป วลี หรือข้อความ ซึ่งทำให้หัวข้อนั้นเด่นชัดและชวนคิดตามยิ่งขึ้น

4. **จัดโดยอาศัยวิธีการนิรนัย** (Deductive) หมายถึง การที่ผู้ส่งสารจะสรุปสถานการณ์เฉพาะจากสถานการณ์ทั่วไป ในทางปฏิบัติผู้ส่งสารต้องเสนอหลักการทั่วไปก่อน จากนั้นก็เสนอสารของตนในฐานะเป็นสถานการณ์ย่อยอันหนึ่งภายใต้สถานการณ์ทั่วไปดังกล่าวด้วยเหตุผลทางตรรกวิทยา ก็สรุปได้ว่าตัวอย่างนั้นเข้าตามหลักเกณฑ์ของสถานการณ์ทั่วไปเช่นกัน

5. **จัดโดยวิธีการอุปนัย** (Inductive) วิธีนี้เป็นความตั้งใจที่จะให้ผู้รับสารใช้เหตุผลร่วมกับผู้ส่งสาร คือ ยกตัวอย่างเฉพาะเรื่องหลายๆ ตัวอย่างจนผู้รับสารเข้าใจและเห็นเค้าโครงของข้อสรุปได้

6. **จัดโดยอาศัยหลักจิตวิทยาของ อัลัน มอนโร** (Alan Monroe) ซึ่ง อัลัน มอนโร (อ้างถึงใน ปีชะ พักตร์ สิบบัวทอง, 2544) ได้เสนอแนะไว้ในปี 1930 ว่า การจัดองค์ประกอบของสารควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของ “ลำดับขั้นแห่งการจูงใจ” ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ขั้น ความสำเร็จของแต่ละขั้นจะนำไปสู่สภาพจิตใจในระดับขั้นต่อไป

6.1 **ขั้นความสนใจ** (Attention) คือ การจัดเรียบเรียงสารเพื่อเรียกร้องให้ผู้รับสารสนใจ

6.2 **ขั้นความต้องการ** (Need) คือ การกระตุ้นให้ผู้รับสารเกิดความรู้สึกว่าสิ่งที่ผู้ส่งสารเชิญชวนหรือโน้มน้าวใจเป็นสิ่งที่เขาต้องการหรืออยากกระทำ

6.3 **ขั้นตอบสนองความต้องการ** (Satisfaction) คือ ขั้นที่ผู้รับสารเกิดความรู้สึกว่าจะต้องทำตามที่ผู้ส่งสารโน้มน้าวใจเพื่อตอบสนองความต้องการของตน

6.4 **ขั้นการบรรยายให้เห็นภาพชัดเจน** (Visualization) คือ ขั้นที่ผู้ส่งสารใช้สารหรือสัญลักษณ์ในการสร้างจินตนาการให้ผู้รับสารเห็นภาพ เป็นการกระตุ้นให้ผู้รับสารตัดสินใจลงมือปฏิบัติ

6.5 **ขั้นกระทำ** (Action) เป็นขั้นที่ผู้รับสารปฏิบัติตามที่ถูกโน้มน้าวใจ

3. ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของสื่อหรือช่องทางการสื่อสาร

ในกระบวนการสื่อสาร สามารถแบ่งช่องทางการสื่อสารได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ช่องทางการสื่อสารมวลชนที่รู้จักกันโดยทั่วไป ได้แก่ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และภาพยนตร์ เป็นต้น และ ช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคลหรือการใช้สื่อบุคคล ซึ่งได้แก่ การใช้คำพูด การเขียนหนังสือ ฯลฯ ซึ่งเรียกว่า วัจนสาร และการใช้อากัปกิริยา ท่าทาง การสบตา การสัมผัส ฯลฯ ซึ่งเรียกว่า อวัจนสาร

สื่อหรือช่องทางการสื่อสาร เป็นตัวเชื่อมผู้ส่งสารกับผู้รับสารเข้าด้วยกัน ทำให้ผู้ส่งสารทำการสื่อสารไปยังผู้รับสารได้ ในการสื่อสารนั้นผู้ส่งสารจำเป็นต้องมีสื่อและเลือกใช้สื่อเพื่อนำสารไปสู่ผู้รับสาร ประสิทธิภาพของสื่อย่อมมีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของการสื่อสารเช่นเดียวกับองค์ประกอบอื่นๆ การเลือกใช้สื่อย่อมสามารถจะเพิ่มหรือลดประสิทธิผลของการสื่อสารได้ หากผู้ส่งสารเลือกใช้สื่อที่เหมาะสมกับสถานการณ์การสื่อสาร (Communication Situation) ประสิทธิภาพของการสื่อสารก็จะมาก ในทางตรงกันข้ามหากผู้ส่งสารเลือกใช้สื่อที่ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์การสื่อสาร ประสิทธิภาพของการสื่อสารก็จะน้อย

สิ่งที่กำหนดการตัดสินใจในการเลือกสื่อ

ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจของผู้ส่งสารในการเลือกสื่อก็คือ องค์ประกอบของกระบวนการสื่อสาร ได้แก่ (ปรมะ สตะเวทิน , 2540)

1. **ผู้ส่งสาร** ในการเลือกสื่อที่ผู้ส่งสารจะต้องพิจารณาความสามารถในการเข้ารหัสหรือทักษะในการสื่อสารของตนด้วยว่าตนเองมีความสามารถในการพูด เขียน หรือในการแสดงเป็นอย่างไร เป็นต้น

2. **สาร** ผู้ส่งสารจะต้องพิจารณาด้วยว่า รหัส , เนื้อหา , และการจัดสารของตนนั้นเหมาะสมกับสื่อประเภทใด

3. **สื่อ** ในส่วนที่เกี่ยวกับสื่อที่ผู้ส่งสารจะต้องพิจารณาถึงความสามารถของสื่อในการนำสารไปสู่ประสาทในการรู้สึก (sense mechanisms) หรือวิธีการรับสารของผู้รับสาร ผู้รับสารสามารถรับรู้ความรู้สึกหรือรับสารได้โดยการเห็น การได้ยิน การสัมผัส การได้กลิ่น หรือการลิ้มรส สื่อแต่ละสื่อย่อมมีความสามารถต่างๆ กัน ผู้ส่งสารจึงต้องเลือกที่จะใช้สื่ออะไร สื่อบุคคลหรือสื่อมวลชน ยิ่งผู้ส่งสารใช้สื่อที่สามารถนำสารไปสู่การรู้สึกหรือการรับสารของผู้รับสารได้มากทางเท่าใด โอกาสที่ผู้รับสารจะได้รับสารและเข้าใจสารก็มีมากขึ้น

4. **ผู้รับสาร** ในการเลือกสื่อที่ผู้ส่งสารจะต้องพิจารณาถึงลักษณะของผู้รับสารด้วยว่าผู้รับสารเป็นใคร มีความสามารถในการรับและถอดรหัสสารอย่างไร ด้วยการฟัง การอ่าน หรือการดู

การใช้ช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม จะทำให้การสื่อสารบรรลุผล เพราะช่องทางการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับผู้รับสารในการเลือกจดจำ เช่น เมื่อผู้ส่งสารเปลี่ยนความเร็วในการพูด ระดับเสียง และคุณภาพเสียง ผู้รับสารจะเลือกจดจำเนื้อหาสารได้มาก แต่ถ้าผู้ส่งสารเฉยเมยต่อการใช้ช่องทางในการสื่อสาร ย่อมทำให้ผู้รับสารไม่อาจจดจำสารนั้นได้ ความคล่องตัวในการใช้ช่องทางการสื่อสารกับผลสัมฤทธิ์ในการสื่อสารมักไปด้วยกัน และวิธีการสื่อสารที่ดีจะชักจูงใจผู้รับสารได้ดีด้วย ซึ่งปัจจัยในการกำหนดประสิทธิภาพของสื่อ นั้น ผู้วิจัยจะกล่าวไว้ในแนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคลซึ่งจะกล่าวเป็นหัวข้อถัดไป

เกณฑ์ในการเลือกใช้สื่อ

การเลือกใช้สื่อโดยปกติมีเกณฑ์ในการเลือก ดังต่อไปนี้

1. มีสื่ออะไรให้เลือกใช้บ้าง
2. มีเงินมากน้อยแค่ไหน กล่าวคือ ในการสื่อสารนั้น ผู้ส่งสารจะถูกจำกัดการเลือกโดยงบประมาณ เพราะสื่อแต่ละชนิดย่อมมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการแตกต่างกัน
3. ความนิยมของผู้รับสาร ซึ่งผู้รับสารบางคนอาจมีความผูกพัน หรือความนิยมที่จะใช้สื่อชนิดหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้นผู้ส่งสารควรพิจารณาถึงความนิยมนี้ด้วย
4. สื่อใดเข้าถึงประชาชนมากที่สุดโดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ซึ่งผู้ส่งสารจะต้องคำนึงถึงสมรรถนะในการเข้าถึงคนจำนวนมากโดยเสียค่าใช้จ่ายต่อหัวน้อยที่สุดเป็นเกณฑ์ด้วย
5. สื่อใดมีอิทธิพลมากที่สุด ทั้งนี้ย่อมขึ้นอยู่กับสถานการณ์ สถานที่ และผู้รับสารด้วย
6. สื่อใดเหมาะกับวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารมากที่สุด
7. สื่อใดเหมาะกับเนื้อหาสารมากที่สุด

4. ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของผู้รับสาร

ในการกำหนดประสิทธิภาพของการสื่อสารในส่วนที่เป็นปัจจัยของผู้รับสารนั้น เช่นเดียวกับผู้ส่งสาร ผู้รับสารจะต้องมีปัจจัยต่อไปนี้รวมอยู่ด้วย จึงจะทำให้บรรลุเป้าหมายของการสื่อสาร (พรทิพย์ วรรกิจ โภคาทร ,2529)

1. ทักษะการสื่อสาร (Communication Skill) ประกอบด้วย ความสามารถในการฟัง การอ่าน และการคิด ถ้าผู้รับสารขาดทักษะดังกล่าวจะไม่สามารถรับหรือถอดรหัสได้

2. **ทัศนคติ (Attitude)** ผู้รับสารที่จะถอดรหัสสารได้อย่างมีประสิทธิภาพจะต้องไม่ถูกตนเอง ไม่มีอคติต่อสารที่ได้รับ และไม่มีความรู้สึกในทางลบต่อผู้ส่งสาร กล่าวคือ การรับสารจะเป็นไปในทิศทางใดขึ้นอยู่กับผู้รับสารว่ามีทัศนคติต่อตนเอง ต่อเนื้อหาสาร และต่อผู้ส่งสารอย่างไรนั่นเอง

3. **ระดับความรู้ (Knowledge Level)** การสื่อสารจะได้ผลดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับผู้รับสารว่าจะมีความเข้าใจสัญลักษณ์ เนื้อหาสาร ธรรมชาติของการสื่อสารเพียงไร

4. **ระบบสังคมและวัฒนธรรม (Social and Cultural System)** บุคคลที่มีพื้นฐานทางสังคมและวัฒนธรรมต่างกัน ตลอดจนการดำเนินชีวิตที่ต่างกัน ย่อมส่งผลให้การรับและแปลความหมายของสารระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารผิดไปจากความตั้งใจของแต่ละฝ่าย

2.5 รูปแบบการสื่อสาร

เพื่อตอบปัญหานำวิจัยที่ 2 ในการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยการสื่อสาร ซึ่งปัจจัยดังกล่าวผู้วิจัยได้กำหนดว่าประกอบด้วยปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพขององค์ประกอบการสื่อสาร รวมทั้งรูปแบบการสื่อสาร โดยผู้วิจัยได้กล่าวถึงองค์ประกอบการสื่อสารไปแล้ว ส่วนรูปแบบการสื่อสารที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างสมาชิกกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ประกอบด้วย

รูปแบบการสื่อสารจำแนกตามทิศทางการสื่อสาร

ทิศทางการสื่อสาร เป็นรูปแบบหนึ่งของการสื่อสารที่เกิดขึ้น เป็นการถ่ายทอดข่าวสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารเป้าหมาย ซึ่งทิศทางการสื่อสารนี้แบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ

1. **การสื่อสารที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดข่าวสารไปยังผู้รับสารแต่เพียงฝ่ายเดียว (One-way Communication)** โดยไม่เปิดโอกาสให้ผู้รับสารได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นหรือซักถาม ทำให้ปฏิริยาสะท้อนกลับ (Feedback) มีน้อยหรือไม่มีเลย และผู้ส่งสารก็ไม่สนใจต่อปฏิริยาสะท้อนกลับนั้น การสื่อสารในรูปแบบนี้จะมีลักษณะเป็นไปในรูปของนโยบาย คำสั่งของผู้บังคับบัญชาหรือผู้นำ โดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น เสียงตามสาย เอกสารสิ่งพิมพ์ เป็นต้น

2. **การสื่อสารแบบสองทาง (Two-way Communication)** เป็นการสื่อสาร ที่ผู้ส่งสารส่งข้อมูลข่าวสารไปยังผู้รับสาร ในขณะที่เดียวกันผู้รับสารได้รับข้อมูลข่าวสารแล้วก็ตอบกลับมายังผู้ส่งสารด้วย จึงเป็นการสื่อสารที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารต่างก็สลับบทบาทในการรับและส่งสาร มีการเปิดโอกาสให้ผู้รับสารได้ซักถามข้อสงสัยต่างๆ มีการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นระหว่างกัน การโต้ตอบระหว่างกันที่เกิดขึ้นนี้ทำให้เกิดความเข้าใจกันอย่างชัดเจน การสื่อสารแบบนี้ผู้ส่งสารให้ความสำคัญต่อปฏิริยาสะท้อนกลับ

(Feedback) ทำให้การสื่อสารที่เกิดขึ้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะผู้ส่งสารและผู้รับสารมีความเสมอภาคกันในการติดต่อสื่อสาร ซึ่งก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน

รูปแบบการสื่อสารจำแนกตามลักษณะการใช้การสื่อสาร

ลักษณะการใช้การสื่อสาร นี้จะเป็นตัวกำหนดบทบาท หน้าที่ รวมทั้งสถานการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร ซึ่งมีด้วยกัน 2 ลักษณะ ดังนี้

1. การสื่อสารแบบเป็นทางการ (Formal Communication) เป็นการสื่อสารที่มีระเบียบแบบแผน คำนึงถึงบทบาท หน้าที่ และตำแหน่งของผู้ส่งสารและผู้รับสารเป็นสำคัญ การสื่อสารในลักษณะนี้อาจเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ประกาศแจ้งนโยบาย คำสั่งปฏิบัติงาน หรืออาจเป็นการสื่อสารที่ไม่ใช่ลายลักษณ์อักษรแต่อาศัยการพูดจา เช่น การสั่งงานโดยตรง

2. การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (Informal Communication) เป็นการสื่อสารโดยไม่พิจารณาหรือคำนึงถึงตำแหน่งหน้าที่ ไม่มีระเบียบแบบแผนที่กำหนดไว้ การสื่อสารระหว่างกันจึงมักเป็นส่วนตัวและไม่เป็นทางการ จึงไม่สามารถคาดเดาทิศทางของการสื่อสารได้ว่าจะจะเป็นลักษณะของการสื่อสารจากเบื้องบนสู่เบื้องล่าง หรือจากเบื้องล่างสู่เบื้องบน หรือเป็นการสื่อสารตามแนวนอนและข้ามสายงาน ดังนั้นการสื่อสารจึงออกมาในรูปของการพบปะพูดคุยแบบปากต่อปาก รวมทั้งข่าวลือต่างๆ ด้วย

รูปแบบการสื่อสารจำแนกตามสัญลักษณ์ที่ใช้ในการสื่อสาร

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการสื่อสาร เป็นการสื่อสารอีกประเภทหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถสื่อสารระหว่างกันและเกิดความเข้าใจได้ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทตามลักษณะข้อมูลข่าวสารที่ต้องการสื่อสารกัน ดังนี้

1. การสื่อสารเชิงวัจนะ (Verbal Communication) เป็นการสื่อสารโดยใช้ภาษาพูด หรือภาษาเขียนเป็นสัญลักษณ์ในการสื่อสาร เพื่อให้เกิดความเข้าใจในความหมายที่สื่อสารระหว่างกัน ลักษณะการสื่อสารแบบนี้ เช่น การสนทนา การสัมภาษณ์ การเขียนบันทึก การเขียนจดหมาย การเขียนรายงาน การประชุม การอ่านข่าว เป็นต้น

2. การสื่อสารเชิงอวัจนะ (Nonverbal Communication) เป็นการสื่อสารโดยใช้รหัสหรือสัญลักษณ์อย่างอื่นในการสื่อสารแทนที่จะใช้ภาษาพูด หรือภาษาเขียน เช่น การยิ้ม การพยักหน้า การสั่นศีรษะ การโบกมือ เป็นต้น การสื่อสารลักษณะนี้มีความหมายเฉพาะเจาะจง การที่จะทำให้เกิดความเข้าใจระหว่างกันได้ย่อมขึ้นอยู่กับประสบการณ์ การตีความหมายของแต่ละคน

หากจะให้การสื่อสารเกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น มีความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารนั้น จำเป็นจะต้องใช้การสื่อสารทั้งแบบวจนะภาษาและอวจนะภาษาคบคู่กันไป

3. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคล

การสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย มุ่งเน้นศึกษาสื่อหรือช่องทางประเภทการสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นหลัก เนื่องจากวิธีการสื่อสารที่แก่นนำและสมาชิกใช้ภายในกลุ่มจะใช้สื่อบุคคลมากที่สุด ผู้วิจัยจึงขอเสนอรายละเอียดเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคล ดังต่อไปนี้

3.1 การสื่อสารระหว่างบุคคล

ปรมะ สตะเวทิน (2540) กล่าวว่า การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) คือ การสื่อสารที่ประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปทำการสื่อสารกันในลักษณะตัวต่อตัว (Person to Person) กล่าวคือคู่สื่อสารสามารถที่จะติดต่อและเปลี่ยนสารได้โดยตรง ในขณะที่คนหนึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสาร คนอื่นๆ จะทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร ดังนั้นการสื่อสารระหว่างบุคคลจึงเกิดขึ้นได้ในกรณีคน 2 คน เช่น การพูดคุยระหว่างคน 2 คน การเขียนจดหมายถึงกัน การใช้โทรศัพท์ เป็นต้น ในทำนองเดียวกันการสื่อสารระหว่างบุคคลก็เกิดขึ้นได้ในกรณีของกลุ่มย่อย (Small Group) ซึ่งมี 2 คนขึ้นไป รวมตัวกันในลักษณะที่สามารถติดต่อแลกเปลี่ยนกันได้โดยตรง เช่น การประชุมย่อย การเรียนในห้องเรียน เป็นต้น

ในการสื่อสารนั้นจะต้องอาศัยสื่อ (Channel) ในการส่งสาร เราสามารถใช้สื่อในการสื่อสารได้หลายสื่อในเวลาเดียวกัน สารแต่ละสารที่ถูกถ่ายทอดผ่านสื่อแต่ละสื่อในเวลาเดียวกันนี้ สามารถให้ความหมายแก่ผู้รับสารได้ทั้งนั้น เช่น ในขณะที่เราพูด (คลื่นเสียงและอากาศเป็นสื่อ) เราแสดงกิริยาอาการ (แสงเป็นสื่อ) ประกอบการพูด สารที่ส่งผ่านสื่อทั้ง 2 ชนิดนี้มีความหมายสำหรับผู้ฟังทั้งสิ้น

โดยปกติแล้ว การสื่อสารของมนุษย์นั้นมักจะมีลักษณะเป็นการโต้ตอบกัน กล่าวคือ เมื่อมีผู้พูดก็มีผู้ฟัง ผู้ฟังรู้สึกอย่างไรก็มีปฏิกิริยาตอบกลับมา ซึ่งก็คือการสื่อสารกลับ ซึ่ง ปรมะ สตะเวทิน (2540) ได้ให้คำนิยามของ การสื่อสารกลับ ไว้ว่า คือ ปฏิกิริยา (Reaction) ของผู้รับสารที่แสดงตอบสนองสารของผู้ส่งสาร ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์ 2 ประการ ดังนี้

1. ทำให้ผู้ส่งสารทราบผลของการสื่อสารว่า ตรงกับวัตถุประสงค์ของตนหรือไม่ เพียงใด ผู้รับสารตีความหมายตรงกับความหมายที่ผู้ส่งสารตั้งใจหรือไม่

2. การควบคุมพฤติกรรมกรรมการสื่อสารในเวลาของผู้ส่งสาร กล่าวคือ ผู้ส่งสารสามารถใช้การสื่อสารกลับเพื่อปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข หรือคงไว้ซึ่งเนื้อหาสาระ และวิธีการในการสื่อสารของตน

นอกจากนี้ เบอร์โล (Berlo, 1960) ผู้เชี่ยวชาญทางด้านนิเทศศาสตร์ ได้ชี้ให้เห็นว่า ปฏิบัติการของผู้รับสารที่มีต่อสารของผู้ส่งสารนั้น แบ่งออกเป็น 2 ชนิด ตามลักษณะของผลที่เกิดจากการสื่อสาร ดังนี้

1. การสื่อสารกลับเชิงบวก (Positive Feedback) คือ การสื่อสารกลับที่ทำให้ผู้ส่งสารพอใจในผลการสื่อสาร เช่น พนักงานโรงแรมให้บริการที่ดีกับผู้มาพัก และลูกค้ามีความพึงพอใจและใช้บริการโรงแรมตลอดมา

2. การสื่อสารกลับเชิงลบ (Negative Feedback) คือ การสื่อสารกลับที่ทำให้ผู้ส่งสารไม่พอใจในผลของการสื่อสาร เช่น ลูกค้าเขียนข้อความต่อว่าบริการของโรงแรมว่าได้รับการบริการที่ไม่ดีในเรื่องการรักษาความสะอาดในห้องน้ำ เป็นต้น

คุณลักษณะของสื่อบุคคล

สื่อบุคคล หมายถึง ตัวบุคคลที่นำข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง โดยอาศัยการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) ที่มีปฏิริยาโต้ตอบระหว่างกัน นับว่าเป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดในการสื่อสารเพื่อการจูงใจ และการตัดสินใจของบุคคล สื่อบุคคลมีลักษณะดังต่อไปนี้ (กนกรัตน์ สุขวัฒนา, 2534)

1. การไหลของข่าวสารเป็นแบบสองทางหรือยุควิถี (Two-Way Communication) ทำให้ง่ายต่อการโต้ตอบปัญหาต่างๆ ได้ทันที และสามารถที่จะอธิบายปัญหาต่างๆ ได้ชัดเจนกว่าสื่ออื่น

2. การสื่อสารเป็นแบบลักษณะตัวต่อตัว หากผู้รับสารมีความเชื่อถือในตัวผู้ส่งสารก็จะทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. ปริมาณของปฏิริยาตอบสนองในขณะที่สื่อสารเกิดขึ้นในระดับสูง

4. ช่วยลดกระบวนการเลือกในทางจิตวิทยา (Service Process) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเลือกรับสาร (Selective Exposure)

3.2 ประสิทธิภาพของสื่อบุคคล

การสื่อสารระหว่างบุคคล เป็นการสื่อสารแบบสองทาง ผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถซักถาม ทำความเข้าใจ และมีปฏิริยาโต้ตอบกันได้โดยทันที จัดเป็นลักษณะที่เป็นประโยชน์มากในการชักจูงใจ และโน้มน้าวใจผู้รับสาร ประสิทธิภาพของสื่อบุคคล มีดังนี้ (เสถียร เขยประดับ, 2528)

1. สามารถทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารโดยบุคคลวิธี ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจก็สามารถไปตามหรือขอข่าวสารเพิ่มเติมจากผู้ส่งสารได้ในเวลารวดเร็ว ส่วนผู้ส่งสารก็สามารถปรับปรุงแก้ไขสารที่ส่งออกไปให้ตรงกับความต้องการและความเข้าใจของผู้รับสารได้ในเวลารวดเร็วเช่นกัน การที่ช่องทางที่เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลมีระดับปฏิภานในการตอบสนองสูง ทำให้ลดอุปสรรคในการสื่อสารที่เกิดจากการเลือกรับสาร ตีความสาร และการเลือกจดจำสารได้

2. สามารถจูงใจบุคคลให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังรากลึกได้ การสื่อสารระหว่างบุคคลนี้แบ่งออกเป็น การสื่อสารโดยตรง และการสื่อสารโดยกลุ่ม

นอกจากนี้ ลาซาร์สเฟลด์ และเมนเซล (Larzarsfeld and Manzel) (1986 ,อ้างใน พัจณี มะลิขาว ,2529) ได้ให้เหตุผลเกี่ยวกับความมีประสิทธิภาพของสื่อบุคคลไว้ว่า การพูดคุยกันเองเป็นส่วนตัว ทำให้ผู้พูดและผู้ฟังเกิดความเป็นกันเองและทำให้ผู้ฟังยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้พูดได้ง่ายขึ้น และกล่าวว่าปัจจัยที่ทำให้การติดต่อสื่อสารโดยผ่านสื่อบุคคลสามารถจัดการเลือกรับสารของผู้ฟังได้ และสามารถมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลได้มากกว่าสื่อชนิดอื่นๆ มีดังนี้

1. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล สามารถจัดการเลือกรับสารของผู้ฟังได้ เนื่องจากการหลีกเลี่ยงการสนทนาหรือเลี่ยงการรับฟังเป็นไปได้อย่างกว่าการรับสารจากสื่อชนิดอื่น แต่การรับสารจากสื่ออื่นอาจหลีกเลี่ยงไม่รับฟังเนื้อหาที่ขัดแย้งกับทัศนคติ และความเชื่อของตน หรือเรื่องที่ตนไม่สนใจได้ง่าย

2. การติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้าเปิดโอกาสให้ผู้ส่งสารสามารถปรับปรุงคัดแปลงหรือเปลี่ยนแปลงเรื่องราวเนื้อหาต่างๆที่ใช้ในการสนทนากันได้ตรงกับความต้องการของผู้ฟังได้อย่างเหมาะสม ในเวลารวดเร็ว

3. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าได้รับรางวัลและมีส่วนร่วมในการสื่อสาร สามารถแสดงความคิดเห็นกับผู้พูดได้ อีกทั้งยังมีลักษณะง่าย เป็นกันเอง จึงง่ายต่อการชักจูงใจ โน้มน้าวใจให้คล้อยตาม

4. ผู้รับสารส่วนใหญ่มักจะเชื่อถือในข้อตัดสินใจ หรือข้อคิดเห็นของผู้ที่เขารู้จัก และนับถือมากกว่าบุคคลที่เขาไม่เคยรู้จักมาก่อน

4. แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม

เพื่อตอบปัญหานำวิจัยที่ว่าปัจจัยการสื่อสารอะไรที่มีผลต่อการพัฒนาให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนนั้น จำเป็นต้องเข้าใจความหมายของกลุ่ม องค์ประกอบของกลุ่ม วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

4.1 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม

นักจิตวิทยาสังคมได้เสนอความหมายของ “กลุ่ม” ไว้ดังนี้

บรอดเบค (Brodbeck) (อ้างถึงใน วินิจ เกตุขำ , 2522) ได้ให้ความหมายว่า “กลุ่ม” คือการรวมกันของบุคคลที่ตั้งอยู่บนความสัมพันธ์ที่แน่นอนซึ่งกันและกัน และความสัมพันธ์นั้นขึ้นอยู่กับชนิดของกลุ่ม ซึ่งความคล้ายกันหรือเหมือนกันของบุคคลในกลุ่มไม่ใช่สิ่งสำคัญของการรวมกลุ่ม แต่อยู่ที่สัมพันธภาพของสมาชิกในกลุ่มหรือปฏิสัมพันธ์ของกลุ่มนั่นเอง

เลวิน (Lewin) (อ้างถึงใน วินิจ เกตุขำ , 2522) ได้ให้ทัศนะในเรื่องของกลุ่มไว้ว่า “ความเหมือนหรือความต่างไม่ได้เป็นเครื่องตัดสินว่าคน 2 คนอยู่ในกลุ่มเดียวกันหรือต่างกลุ่มกัน แต่อยู่ที่ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (Social Interaction) หรือการพึ่งพาอาศัยกันในรูปแบบอื่นๆ มากกว่า”

โฮแมนส์ (Homans) (อ้างถึงใน วินิจ เกตุขำ , 2522) ให้ความหมายว่า “กลุ่ม” หมายถึง การมีปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกภายในกลุ่มมากกว่าคนนอกกลุ่ม

นอกจากนี้ นิวคอมป์ (Newcomb , 1965) ให้ความหมายว่า “ในทางจิตวิทยาสังคมนั้น กลุ่ม ก็คือ การที่สมาชิกมีปทัสถานร่วมกัน ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งไม่ว่าปทัสถานนั้นจะมีขนาดใหญ่หรือเล็ก หรือแม้แต่เป็นเพียงความสนใจเล็กๆ น้อยๆ ร่วมกันก็ตาม”

เฟลด์แมน และ อาร์โนลด์ (Feldman and Arnold) (1983) ได้ให้ความหมาย “กลุ่ม” ว่าเป็น คนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่มารวมกัน โดยมีลักษณะสำคัญคือ

1. มีปฏิสัมพันธ์กัน
2. รับรู้ว่ามี ความสนใจและเป้าหมายร่วมกัน
3. มารวมกันเพื่อความสำเร็จของกิจกรรมในการทำงาน

มาร์วิน ชอว์ (Marvin Shaw , 1981 อ้างถึงใน มานิดา คอยระจับ, 2543) กล่าวว่า “กลุ่ม” คือ บุคคล 2 คน หรือมากกว่า ซึ่งมีปฏิสัมพันธ์กันในลักษณะที่บุคคลแต่ละคนมีอิทธิพลซึ่งกันและกัน

ลาร์รี่ แอล บาร์เกอร์ และ เดบอราห์ เอ กัท (Larry L. Barker and Deborah A. Gaut , 1996) ได้ให้ความหมาย “กลุ่ม” ว่าเป็นคนจำนวนหนึ่งซึ่งมีเป้าหมาย และมีปฏิสัมพันธ์กับคนอื่นๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของพวกเขา รวมทั้งตระหนักถึงการอยู่ของคนอื่นๆ รู้สึกว่าพวกเขาเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

แซนเดอร์สัน (Sanderson) (อ้างถึงใน พัทน์ บุญยรัตนพันธุ์, 2517) ได้ให้คำนิยามของกลุ่มไว้ว่า กลุ่ม คือ “บุคคลรวมกันตั้งแต่สองคนขึ้นไป โดยมีแบบแผนของการปฏิบัติต่อกันในทางจิตวิทยา และเป็นที่ยอมรับกันในสมาชิกของกลุ่มเอง และรวมทั้งกลุ่มอื่นด้วย ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มมีแบบอย่างของพฤติกรรมร่วมโดยเฉพาะ”

พจน์ บุญเรือง (2522) ได้ให้ความหมายของ “กลุ่ม” ว่าหมายถึง หน่วยที่เล็กที่สุดในระบบสังคม ประกอบด้วยบุคคลอย่างน้อยสองคนเป็นสมาชิก สมาชิกแต่ละคนมีสถานภาพ บทบาทและหน้าที่ต่างกัน แต่บทบาทหน้าที่ของสมาชิกจะต้องเกี่ยวข้องกับผูกพันกัน ในระยะเวลาและลักษณะที่ก่อให้เกิดกิจกรรมเป็นวัฏจักรของกลุ่ม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมเป็นสำคัญ

เบลล์ (Bales) (1950 อ้างถึงใน มานิดา คอขระงับ, 2543) ให้ความหมายว่า “กลุ่ม” คือ บุคคลจำนวนหนึ่งซึ่งผูกพันกัน มีการปฏิสัมพันธ์กัน และมีการพบปะพูดคุยกันอย่างสม่ำเสมอ บุคคลที่เป็นสมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะรับรู้และทราบถึงสถานภาพของตนที่สังกัดอยู่ในกลุ่มอย่างชัดเจน ซึ่งหมายถึงแต่ละบุคคลสามารถรับรู้และตระหนักว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มนั้นๆ

ส่วนกลุ่มในงานด้านพัฒนาชุมชนนั้น พัทน์ บุญยรัตนพันธุ์ (2517) อธิบายว่า “กลุ่ม” หมายถึง มวลชนที่รวมกันได้ตั้งแต่สองคนขึ้นไป และมารวมกันเพื่อดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่ง เมื่อรวมกันแล้ว ในที่สุดก็จะสามารถเกิดพลังขึ้น มีการจัดตั้งและวิธีการดำเนินงานที่แน่นแฟ้นเคลื่อนไหวไปทิศทางที่วางไว้ ประชาชนเกิดความเชื่อถือ ศรัทธาที่จะเข้าร่วม ร่วมมือ และให้การสนับสนุนมากยิ่งขึ้น เมื่อประชาชนสนับสนุนมากขึ้น กลุ่มก็เคลื่อนไหวมากขึ้น ทำให้กลุ่มนั้นขยายผลกว้างขวาง เมื่อกลุ่มขยายผลได้กว้างขึ้น พลังกลุ่มและขีดความสามารถของกลุ่มจะสูงขึ้น กลุ่มอื่นๆ ที่มีอยู่ตามธรรมชาติในชุมชนก็จะเข้ามารวม หรือสนิทเข้าด้วยกัน ทำนองเดียวกันกับแม่เหล็กซึ่งอนุของแม่เหล็กเรียงไปทิศทางเดียวกันก็จะเกิดพลังแม่เหล็กดูดเหล็กต่างๆ ได้และอนุของแม่เหล็กจะทำให้แม่เหล็กที่ถูกดูดกลายเป็นแม่เหล็กไปด้วย ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่แข็งแรงจะช่วยกลุ่มที่อ่อนแอ การมารวมกันไม่เพียงแต่มา รวมกันเฉยๆ แต่มุ่งให้ต่างคนต่างได้รับความพอใจ ต่างมีความเข้าใจแจ่ม กระจ่างในวัตถุประสงค์ของการมารวมตัวกัน มุ่งบรรลุถึงวัตถุประสงค์นั้นๆ มีความปรารถนาาร่วมกันในอันที่จะแก้ปัญหาต่างๆ ในชุมชนให้หมดไป โดยคำนึงถึงขีดความสามารถของตนเป็นหลัก

ดังนั้นจึงพอสรุปได้ว่า “**กลุ่ม**” คือ การรวมตัวของบุคคลซึ่งมีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกันมีความสนใจร่วมกันหรือการแสดงออกร่วมกันในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง โดยรับอิทธิพลจากผลกระทบจากกันและกัน รวมถึงรู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน

4.2 องค์ประกอบของกลุ่ม

หากพิจารณาถึงองค์ประกอบของกลุ่มตามความหมายข้างต้นแล้ว กลุ่มประกอบด้วย

1. **คนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป** ไม่จำกัดเชื้อชาติ ศาสนา และเพศ ที่มารวมกันหรือมาปรึกษาหารือกันในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง เพื่อที่จะแก้ไขหรือจัดข้อขัดข้องในเรื่องนั้นๆ หรือแก้ปัญหานั้นๆ ให้หมดไป หรือให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของตนเองที่ตั้งไว้

2. **ความสนใจร่วมกัน** มักจะแสดงออกได้จากวัตถุประสงค์ของกลุ่ม กลุ่มทุกกลุ่มที่ตั้งขึ้นมาจะต้องมีวัตถุประสงค์ที่เป็นเป้าหมายที่สมาชิกทุกคนต้องการจะให้บรรลุ ซึ่งความสนใจร่วมกันนี้จะเป็แรงดึงดูดให้สมาชิกรวมกลุ่มกันเพื่อได้รับผลประโยชน์จากความสนใจนั้นๆ

3. **การปฏิบัติต่อกัน** องค์ประกอบที่สำคัญที่สุด คือ สมาชิกภายในกลุ่มนั้นจะต้องมีความสัมพันธ์เป็นพิเศษ และมีปฏิริยาโต้ตอบกันมากกว่าที่จะมีต่อบุคคลภายนอกกลุ่ม ในกลุ่มสมาชิกจะมีความรู้สึกรับรู้ต่อสมาชิกอื่นๆ ที่รวมอยู่ในที่เดียวกันและให้ความสำคัญต่อสมาชิคนั้นๆ ตามบทบาทและฐานะ

นอกจากนี้ จิตติ มงคลชัยอรัญญา (2540) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของกลุ่มว่าประกอบด้วย

1. **สมาชิก** ซึ่งมีขนาดเท่าใดก็ได้ แล้วแต่ความจำเป็นเพื่อแก้ไขปัญหานั้นๆ สิ่งสำคัญที่พึงมีในสมาชิก คือ มีคุณสมบัติบางอย่างที่คล้ายคลึงกัน ไว้เนื้อเชื่อใจกัน เชื่อมั่นหรือมั่นใจในตนเองและกลุ่ม และเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน

2. **คณะผู้แทน** ที่มีความสามารถบางประการที่เหนือกว่าสมาชิกคนอื่น ซึ่งสมาชิกจะต้องไตร่ตรอง พิจารณาและเสนอหรือเลือกผู้แทนของตนเข้าไปทำหน้าที่บางอย่างแทนตนเอง ซึ่งตนเองนั้นไม่สามารถกระทำได้

3. **คณะจัดการ** เป็นคณะที่ดำเนินการที่จะให้ปัญหาหรือความต้องการของกลุ่มได้รับการดำเนินการแก้ไข ซึ่งในกลุ่มที่มีขนาดเล็ก บุคคลที่จะทำหน้าที่เป็นคณะจัดการอาจเป็นผู้แทนบางคนหรือบางครั้งอาจเป็นสมาชิกบางคนที่จะมาทำหน้าที่นี้ก็ได้

จากข้างต้นทำให้เราทราบถึง ลักษณะของกลุ่มว่าจะต้องมีคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมารวมตัวกันซึ่งสอดคล้องกับธรรมชาติของมนุษย์ ตามที่นักจิตวิทยาและนักสังคมวิทยาได้ศึกษา ที่กล่าวว่า การดำรงชีวิตของมนุษย์ในสังคมนั้นไม่สามารถที่จะอยู่ตามลำพังคนเดียวได้ แต่จำเป็นที่จะต้องอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม

4.3 วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม (Objective of Human Grouping)

มาร์วิน ชอว์ (Marwin Shaw , 1981 อ้างใน มานิดา คอระงับ , 2543) ได้เน้นสาเหตุที่คนเข้ามา รวม กลุ่มนั้นมียู่ด้วยกัน 5 ประการที่สำคัญ คือ

1. **ความน่าสนใจอันเกิดจากความสัมพันธ์ส่วนตัว (Interpersonal Attraction)** ได้เน้นถึงกลุ่มคนที่รวมกันว่ามีส่วนสร้างความใกล้ชิดสนิทสนม การติดต่อกันบ่อยๆ จนกระทั่งเกิดผลแห่งการมีปฏิริยาแก่กัน เกิดความรักความชอบกันเป็นการส่วนตัวอันเกิดจากความเหมือนกันในทัศนคติ ความสามารถ การมีลักษณะท่าทาง และบุคลิกที่น่าศรัทธา เป็นต้น

2. **กิจกรรมของกลุ่ม (Group Activities)** การที่คนเราเข้าร่วมกลุ่ม กิจกรรมของกลุ่มมีความสำคัญไม่น้อย กล่าวคือ กิจกรรมของสมาชิกในกลุ่มสอดคล้องกับความสนใจของผู้เข้าร่วม ความสนใจในกิจกรรมในที่นี้ไม่จำเป็นว่าผู้เข้าร่วมจะต้องมีความสามารถ แต่เขามีความสนใจในกิจกรรมนั้น

3. **เป้าหมายของกลุ่ม (Group Goal)** การมีเป้าหมายของกลุ่มที่สนใจเป้าหมายเดียวกัน ในคนอาชีพเดียวกันมีความสนใจเหมือนกัน แม้ต่างอาชีพกันแต่หากมีงานอดิเรกที่มีเป้าหมายตรงกันก็คบกันได้ และรวมกลุ่มกันได้เช่นกัน ซึ่งเห็นอยู่เสมอๆ เพราะฉะนั้นจึงพอสรุปได้ว่าเป้าหมายของกลุ่มที่ทำให้คนมารวมกันหรือเข้าร่วมกลุ่มกันก็เพราะเขามีความรับผิดชอบในเป้าหมายของกลุ่มที่วางไว้เหมือนกันนั่นเอง

4. **ความเป็นสมาชิกของกลุ่ม (Group Membership)** ในการเป็นสมาชิกของกลุ่มใดก็ตามสมาชิกย่อมได้รับรางวัลอยู่ด้วยเสมอ อย่างน้อยก็คือความใกล้ชิดสนิทสนมกัน เป็นพี่น้องกัน มีภราดรภาพอย่าง ไม่เคยคิดมาก่อน ความสบายใจ ชื่อเสียงจะติดตามมา มีการยอมรับกันในกลุ่ม มีสิทธิในกลุ่ม ฯลฯ ในการจูงใจการเป็นสมาชิกของกลุ่มให้แน่นแฟ้น จีเวอร์ทส และ แบร์ (Gewirts and Bear อ้างถึงใน มานิดา คอระงับ , 2543) กล่าวว่า “การตัดสินใจบางประการของสมาชิกเมื่อกระทำผิดกติกาจะเป็นการส่งเสริมให้คนระวังและกระตือรือร้นในการอยู่ร่วมกลุ่มได้ดี”

5. **การเอาความเป็นสมาชิกเป็นเครื่องมือหาประโยชน์ (Instrumental Effect of Group Membership)** จากการศึกษาเรื่องกลุ่ม ได้ค้นพบว่าสมาชิกบางคนเข้าร่วมกลุ่มเพื่อหวังประโยชน์บางประการมิใช่เป็นเป้าหมายของการรวม เช่น การเข้าสมาคมที่มีชื่อเสียงเพราะได้มีโอกาสสนิทสนมกับผู้ใหญ่ เป็นประโยชน์แก่หน้าที่การงานหรือภารกิจที่ประกอบอยู่ เพราะคนที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันก็อยากที่จะให้กลุ่มบรรลุถึงเป้าหมายเหมือนกันทุกคน แต่หากเป้าหมายส่วนตัวของคนในกลุ่มยังไม่บรรลุ การเห็นอกเห็นใจกันก็จะเกิดขึ้น การช่วยเหลือส่วนตัวมักจะเกิดขึ้นด้วย

4.4 ความจำเป็นในการเสริมสร้างกลุ่ม

หากพิจารณาถึงความจำเป็นในการเสริมสร้างกลุ่มแล้ว พบว่ามีหลักการที่เกี่ยวข้อง 3 ประการ คือ

1. **สถานการณ์ปัญหาและสภาพแวดล้อม** ได้แก่ สถานการณ์ปัญหาที่ซับซ้อน หลากหลาย และขยายตัวเกินความสามารถของกลุ่มหรือองค์กรใดองค์กรหนึ่ง ที่จะดำเนินการแก้ไขได้ จำเป็นต้องมีการรวมพลังหรือมีกลไกการจัดการที่มีประสิทธิภาพเพื่อแก้ไขปัญหา และสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในพื้นที่ เช่น เกิดการรวมกลุ่ม เกิดผู้นำ เกิดประสบการณ์และมีความต้องการที่จะเชื่อมโยงคน กลุ่ม และประสบการณ์นั้นให้เป็นขบวนการเพื่อจัดการปัญหาและขยายผลการพัฒนา โดยนัยนี้จำเป็นต้องมีการเสริมสร้างกลุ่มเพื่อให้เกิดพลังในการจัดการกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น (สิน สือสงวน , 2546)

2. **การสร้างพื้นที่ทางสังคม** การสร้างกลุ่มในชุมชนเป็นเครื่องมือและยุทธศาสตร์ที่สำคัญต่อการระดมทรัพยากรและความคิดเห็นจากฝ่ายต่างๆในชุมชน เพื่อนำไปสู่การการแก้ไขปัญหาและการเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่ต้องการขยายผลการพัฒนา การใช้พลังกลุ่มในชุมชนในฐานะเป็นเครื่องมือดังกล่าวนี้ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางสังคม ที่นำไปสู่การเรียนรู้และการสร้างพื้นที่ทางสังคม เพราะเมื่อกลุ่มต่างๆ ในชุมชนที่มีความต้องการคล้ายคลึงกัน มีความคิดหรืออุดมคติเหมือนกัน มารวมตัวกันเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับกลุ่มหรือบุคคลและองค์กรอื่นๆ ในชุมชน ทำให้กลุ่มตนเองมีความรู้สึกว่ามีพื้นที่ทางสังคมที่ชัดเจน ซึ่งเป็นการตอบสนองทางด้านจิตใจ ความเชื่อมั่น และความไว้วางใจให้แก่กันและกัน (บุสดี มอนซอน และคณะ , 2546 อ้างถึงใน ปารีชาติ วลัยเสถียร , 2547) กระบวนการนั้นจะเป็นการสร้างและให้โอกาสในการพัฒนา

ศักยภาพของฝ่ายต่างๆ เพื่อที่จะขยายขอบเขตแนวคิดและกระบวนการนั้นให้กว้างขวางออกไปสู่การรับรู้ระหว่างกัน โดยอาศัยช่องทางสื่อสารและการทำกิจกรรม ซึ่งจะกลายเป็นการสร้างอัตลักษณ์ของกลุ่มในชุมชนให้ปรากฏภาพลักษณ์ที่ชัดเจนที่สร้างความรู้สึกร่วมและก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในด้านต่างๆ ตามมา เช่น การรวมกลุ่มเพื่อการพัฒนา การประสานความร่วมมือเป็นกลุ่มในชุมชนก็เพื่อให้เกิดการพึ่งพาอาศัย การเรียนรู้ที่ต่อเนื่อง และเพื่อการผลักดันในเชิงนโยบาย ในขณะที่กลุ่มประเภทอื่นๆ ก็ใช้ยุทธศาสตร์ความเป็นกลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหาและพัฒนาศักยภาพของตนเอง ซึ่งทั้งหมดเป็นการสร้างความหมายและการต่อรองว่า ความสำคัญของตนเองนั้นก่อให้เกิดพื้นที่ทางสังคมและใช้พื้นที่นั้นดำเนินกิจกรรมของตนเอง

อีกนัยหนึ่ง การสร้างพื้นที่ทางสังคม ยังหมายถึง การปรับตัวเข้าหาช่องว่างทางสังคมของฝ่ายต่างๆ ที่ก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และสัมพันธภาพที่ยิ่งใหญ่ ซึ่งมีความจำเป็นในการเสริมสร้างกลุ่มและยังเป็นการเพิ่มพูนและสร้างการยอมรับให้กับทุกฝ่าย ดังนั้น การสร้างพื้นที่ทางสังคม จึงเป็นการเพิ่ม

ช่องว่างและการสร้างตัวตนของกลุ่มในชุมชนให้ปรากฏขึ้น ซึ่งเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการเสริมสร้างและการพัฒนาคุณภาพในชุมชน

3. การประสานผลประโยชน์อย่างเท่าเทียม ความจำเป็นอีกประการหนึ่งในการเสริมสร้างกลุ่ม คือ การประสานผลประโยชน์อย่างเท่าเทียม เพราะเมื่อทุกกลุ่มในชุมชนมีการประสานผลประโยชน์ต่อกัน ในลักษณะการพึ่งพาอาศัยแล้ว สิ่งที่เกิดตามมาคือ เกิดการเรียนรู้และมีกิจกรรมการพัฒนาที่ต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยให้เกิดระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพ และเกิดกระบวนการใหม่ ความรู้ใหม่ โดยการประสานผลประโยชน์นั้นอาจมิได้หมายถึง การให้ผลประโยชน์ต่างตอบแทนเท่านั้น แต่อาจหมายถึง การให้จังหวะและโอกาสของความเป็นไปได้ในทางเลือกของฝ่ายต่างๆ ที่มีต่อกัน

การได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมเป็นกลุ่มภายในชุมชนจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการรักษาพันธกรณีร่วมกันของกลุ่มที่มีอยู่แล้ว รวมทั้งจะเป็นปัจจัยที่เกื้อหนุนให้เกิดกระบวนการพัฒนาที่ต่อเนื่อง ดังนั้นการรวมตัวเป็นกลุ่มภายในชุมชนของหน่วยย่อยของภาคต่างๆ จึงเป็นการประสานผลประโยชน์ ในสถานะที่มีการแข่งขันและการต่อรองสูง นอกจากนี้การดำเนินการภายใต้ระบบที่มีการรักษาผลประโยชน์ต่อกันนั้น จะทำให้กลุ่มนั้นมีจังหวะในการก้าวเดินและมีความมั่นคงยิ่งขึ้น

4.5 ลักษณะการก่อตัวของกลุ่ม

ในการก่อตัวหรือการเกิดขึ้นของกลุ่มในชุมชนนั้นมีการก่อตัวที่หลากหลาย ทั้งเกิดขึ้นด้วยการจัดตั้งภาคต่างๆ เกิดขึ้นตามธรรมชาติจากการเรียนรู้ และเกิดขึ้นเพราะสถานการณ์ ก่อให้เกิดกระบวนการกลุ่ม ในที่นี้จะกล่าวถึงการก่อตัวของกลุ่มในชุมชน โดยจำแนกออกเป็น 3 ด้านตามลักษณะการก่อตัว (ปารีชาติ วลัยเสถียร , 2547) ได้แก่

1. กลุ่มที่เกิดขึ้นจากการจัดตั้งและการสนับสนุนของภาคส่วนต่างๆ การก่อตัวของกลุ่มในชุมชน ในลักษณะนี้ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ภาครัฐหรือหน่วยงานบางแห่งต้องการส่งเสริมหรือเข้าไปจัดตั้ง เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการพัฒนาตามแนวนโยบายของภาครัฐ และเพิ่มศักยภาพให้กับชุมชนในการพึ่งพาตนเอง ซึ่งอาจแบ่งประเภทของการจัดตั้งได้อีก 2 ประการ คือ กลุ่มที่เป็นนิติบุคคล และกลุ่มที่ไม่เป็นนิติบุคคล ซึ่งโครงสร้างความสัมพันธ์ของกลุ่มที่เกิดจากการจัดตั้งนี้จะมีลักษณะกิจกรรมและกระบวนการทำงานที่เป็นทางการ มีระบบ ระเบียบ และมีโครงสร้างความสัมพันธ์ในแนวดิ่ง ที่เป็นไปตามกระแสของแหล่งทุนและนโยบายของหน่วยงานนั้นๆ

2. กลุ่มที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ได้แก่ กลุ่มในชุมชนที่เกิดขึ้นจากความร่วมมือร่วมใจของฝ่ายต่างๆ ที่มองเห็นความจำเป็นในการเรียนรู้และการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน แล้วมารวมตัวกันเป็นกลุ่มเพื่อ

แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ประสบการณ์ ตลอดจนถึงการพึ่งพาอาศัย โดยเป็นกลุ่มที่มีการสื่อสารและความผูกพันที่มีชีวิตชีวา มีกระบวนการที่ประสานสอดคล้องกับความสนใจและความต้องการอย่างแท้จริงของสมาชิก มีแนวทางการดำเนินการที่เป็นอิสระจากการครอบงำของฝ่ายต่างๆ และจะเกิดขึ้นในชุมชนปฏิบัติการที่ใช้ความสามัคคีและการเรียนรู้เป็นเครื่องมือในการทำกิจกรรมร่วมกัน ส่วนโครงสร้างความสัมพันธ์ของกลุ่มในลักษณะนี้จะมีความสัมพันธ์ที่ไม่ซับซ้อน อยู่ในแนวราบบนพื้นฐานการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และการพึ่งพาอาศัย มีความยืดหยุ่นและมีความสอดคล้องกับบริบทที่เกิดขึ้นในสังคม

3. กลุ่มที่เกิดขึ้นโดยสถานการณ์เป็นตัวกำหนด ได้แก่ กลุ่มในชุมชนที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์และประเด็นปัญหาที่ทุกฝ่ายเห็นว่าจำเป็นต้องใช้ความเป็นกลุ่มในการแก้ปัญหาและสร้างพลังในการเรียนรู้หรือการต่อรอง เพื่อให้เกิดการพัฒนากิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง กลุ่มที่เกิดขึ้นในลักษณะนี้จะเกิดขึ้นหลังจากที่สถานการณ์นั้นเกิดความสุกงอมอย่างเต็มที่และมีผู้ประสานงานเพื่อให้กระบวนการกลุ่มมีความต่อเนื่อง เช่น กลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากโครงการพัฒนาของรัฐ ซึ่งโครงสร้างความสัมพันธ์ของกลุ่มลักษณะนี้จะมีการรวมพลังอย่างหนาแน่น บนพื้นฐานของการต่อสู้และการเรียกร้องเพื่อปกป้องและรักษาสิทธิของตนเองในการพัฒนาและมีการปรับบทบาทต่อการพัฒนาในแง่มุมที่หลากหลาย โดยเป็นกระบวนการเรียนรู้จากสถานการณ์และบริบททางสังคม

การจัดการกลุ่มในระดับชุมชน

การจัดการกลุ่มในระดับชุมชน คือ การจัดการกลุ่มที่จะต้องคำนึงถึงศักยภาพชุมชน และขนาดของกลุ่มในชุมชนทั้งในด้านพื้นที่และประเด็นกิจกรรมที่เกิดขึ้น วิธีการหนึ่งที่ใช้ในการจัดการกลุ่มในระดับชุมชน คือ การจัดการพื้นที่อย่างเป็นทางการ โดยมีภารกิจกระบวนการพัฒนาที่เป็นองค์รวม ที่ยึดเอาความสำเร็จในการพัฒนาเชิงพื้นที่และประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชนมาเป็นยุทธศาสตร์ในการเสริมสร้างความสัมพันธ์และการจัดการกลุ่มในชุมชน ซึ่งมีหลักการและวิธีการ ดังนี้ (ปาริชาติ วัลย์เสถียร ,2547)

1. การจัดการที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของกระบวนการเรียนรู้ของคนในชุมชน
2. การจัดการที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของชุมชน
3. การจัดการที่เหมาะสมกับบริบทและสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในระดับชุมชน

โดยมีข้อที่ควรพิจารณาเกี่ยวกับขั้นตอนและวิธีการต่างๆ ดังนี้ (ปารีชาติ วลัยเสถียร ,2547)

1. การศึกษาชุมชนและสภาพการณ์ภายในชุมชน เป็นการศึกษาถึงข้อมูลในด้านต่างๆ ของชุมชน ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมของชุมชน โดยเป็นการศึกษาถึงบริบทและสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นภายในชุมชน ซึ่งจะช่วยให้เห็นแนวทางในการวิเคราะห์ชุมชนอย่างเป็นระบบ และนำไปสู่การส่งเสริมการจัดการกลุ่มภายในชุมชนที่มีประสิทธิภาพ โดยการศึกษาชุมชนนั้น มุ่งการศึกษาแบบมีส่วนร่วมที่ชาวบ้านกับฝ่ายต่างๆ ร่วมกันดำเนินการ

2. การค้นหาผู้นำกลุ่มที่สำคัญ เมื่อศึกษาถึงสภาพการณ์ของชุมชนแล้ว การค้นหาว่าใครเป็นผู้นำกลุ่มย่อยในหมู่บ้าน ใครเป็นแกนนำกลุ่มในด้านต่างๆ ใครเป็นผู้นำตามธรรมชาติ หรือผู้ที่ชุมชนให้ความเคารพนับถือ จากนั้นจึงเข้าไปปรึกษาหารือและหาแนวทางทำงานร่วมกัน วิธีการค้นหาผู้นำที่สำคัญนี้มีความจำเป็นต่อการเสริมสร้างการรวมเป็นกลุ่มในระดับชุมชน เพราะในสังคมไทยนั้นการให้การยอมรับนับถือผู้นำในชุมชน เช่น พระสงฆ์ ผู้สูงอายุ จะมีความสำคัญต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มในชุมชน ซึ่งหลายกลุ่มภายในชุมชนเกิดจากการที่ผู้นำในชุมชนได้ส่งเสริมให้ชาวบ้านเกิดการรวมตัวกัน ดังนั้นการค้นหาผู้นำที่สำคัญในระดับชุมชนจึงเป็นเทคนิคและวิธีการอย่างหนึ่งในการจัดการกลุ่มในระดับชุมชน

3. การเสริมสร้างความตระหนักในการรวมเป็นกลุ่มภายในชุมชน เป็นขั้นตอนที่สร้างความสนใจในการรวมกลุ่มและร่วมทำกิจกรรมที่เกิดขึ้นกับชุมชน กล่าวคือ เป็นวิธีการเพื่อให้ชุมชนเกิดความสนใจและเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชน โดยการสร้างความตระหนักต่อสถานการณ์และปัญหาที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลทางเลือกในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งการสร้างความตระหนักในการรวมกลุ่มนั้นจะต้องดำเนินการอย่างรอบคอบ โดยเน้นการมีส่วนร่วมของภาคประชาชนในทุกกระบวนการ

4. การพัฒนากิจกรรมและระดับความสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมเพื่อยกระดับความสัมพันธ์ของคนในชุมชนเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ เพราะจะนำไปสู่กระบวนการกลุ่มและการแก้ปัญหาภายในชุมชน โดยกิจกรรมที่เกิดขึ้นจะต้องมีความสอดคล้องกับวิถีชีวิตของชุมชนและแนวทางการพัฒนาสังคมในภาพรวม ซึ่งการพัฒนากิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ในชุมชนนั้น ควรมีลักษณะที่เรียบง่าย ชาวบ้านสามารถเข้าถึงได้ด้วยพิธีกรรม ความเชื่อ หรือการกระทำที่บ่งบอกว่าสิ่งนั้นเป็นสิ่งที่จะก่อให้เกิดความสุขและความเจริญของชุมชน

5. การพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสาร เมื่อมีการรวมกลุ่มแล้วนั้นจะต้องมีการจัดระบบข้อมูลข่าวสารภายในกลุ่ม เพื่อให้เกิดการรับรู้กิจกรรมที่เกิดขึ้นร่วมกัน ในขณะเดียวกันก็เสริมสร้างระบบการติดต่อสื่อ

สารระหว่างสมาชิกในกลุ่ม การพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารนั้นสามารถกระทำได้โดยวิธีการที่ไม่ซับซ้อน เช่น การทำฐานข้อมูลหมู่บ้าน การทำหอกระจายข่าว การทำรายการทรัพยากรของชุมชน เป็นต้น

6. การส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่ม สิ่งที่เกิดขึ้นหลังจากกลุ่มมีความเป็นปึกแผ่นแล้ว จะต้องมีการส่งเสริมสร้างการเรียนรู้ระหว่างชุมชนและกลุ่ม เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ต่อเนื่อง โดยกระบวนการเรียนรู้ของชุมชนนั้นควรมุ่งเน้นการเรียนรู้ในเรื่องที่เกี่ยวกับวิถีชีวิตของชุมชน และสถานการณ์แวดล้อมของชุมชน รวมทั้งการจัดการกับการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ที่เข้ามาสู่ชุมชน เป็นต้น

7. การสรุปบทเรียนและการขยายกระบวนการกลุ่ม การสรุปบทเรียนของกลุ่มในระดับชุมชนเป็นสิ่งจำเป็นต่อการพัฒนาชุมชนและการพัฒนาชุมชนในระยะยาว เพราะจะช่วยให้ชุมชนเกิดการเรียนรู้และการสร้างความรู้ใหม่ที่ได้จากการสรุปบทเรียนนั้นๆ ซึ่งการสรุปบทเรียนจะมีความสำคัญยิ่งขึ้นเมื่อชุมชนได้นำบทเรียนนั้นไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในชุมชน และกระบวนการดังกล่าวจะกลายเป็นการขยายผลการดำเนินงานของกลุ่มในชุมชนและการพัฒนาชุมชนที่กว้างขวางออกไป

ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม

ปาริชาต วลัยเสถียร (2547) กล่าวว่า มีปัจจัยหลายประการที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มภายในชุมชน ซึ่งมีทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ดังนี้

ปัจจัยภายใน ที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มในชุมชน ได้แก่ การมีส่วนร่วมของภาคประชาชน จิตสำนึกต่อส่วนรวมของปัจเจกบุคคล การมีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถ การมีระบบการบริหารจัดการที่เป็นระบบหรือมีกลไกที่เหมาะสมกับกลุ่ม การมีระบบสารสนเทศ / ข้อมูล / ระบบการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ การมีพันธกรณีที่สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน การจัดการและการพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่อง การเสริมสร้างภูมิความรู้และขบวนการทางปัญญา และการมีกิจกรรมที่ต่อเนื่อง

ปัจจัยภายนอก ได้แก่ การส่งเสริมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น แหล่งทุน สถาบันวิชาการ หน่วยงานวิจัย และกองทุนสนับสนุนต่างๆ การมีเวทีสาธารณะ ขบวนการประชาสังคม และสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดการรวมพลังของกลุ่ม เช่น เหตุการณ์ทางธรรมชาติ สภาพปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชน เป็นต้น

สัมพันธ์ เตชะอริก (2540) ได้กล่าวถึงปัจจัยความเข้มแข็งของกลุ่มในระดับชุมชนไว้ 2 ลักษณะ คือ

1. กลุ่มภายในชุมชน มีข้อควรพิจารณาอยู่ 3 ประการ คือ การมีส่วนร่วมของชาวบ้าน ผลของกิจกรรม และความเข้มแข็งของผู้นำ

2. **กลุ่มภายนอกชุมชน** ได้แก่ การเชื่อมโยงงานของท้องถิ่น และกระบวนการเรียนรู้ของคนนอกชุมชน

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชารัฐศาสตร์ (2545) ได้ศึกษาปัจจัยที่เสริมสร้างความเข้มแข็งของการพัฒนาชุมชนในระดับชุมชนตามโครงการประสานความร่วมมือระหว่างสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติกับเครือข่ายชุมชน พบว่า ปัจจัยที่ส่งเสริมต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม คือ

1. ความหลากหลายของกลุ่ม องค์กร ที่มีอยู่ในสังคม
2. การสร้างเวทีการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างภาคประชาชนด้วยกันและกับภาครัฐ /นักวิชาการ
3. การสร้างระบบฐานข้อมูลขององค์กรชุมชนที่เป็นระบบ
4. การเฝ้าติดตามประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่
5. การเข้าใจและยอมรับในกระบวนการทำงานของกันและกัน
6. ทรัพยากรในชุมชนท้องถิ่น
7. ทุนจากภายในและภายนอกชุมชน
8. การประสานความร่วมมือขององค์กรชุมชนในเชิงผลประโยชน์ต่างตอบแทน

ในขณะที่ข้อจำกัดต่อกระบวนการพัฒนาเครือข่ายชุมชน คือ

1. นโยบายของภาครัฐบาลบางนโยบายที่ขาดการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของประชาชน
2. การประสานงานที่มีได้อยู่บนพื้นฐานของความเข้าใจร่วมกับภาคประชาชน
3. ขาดงบประมาณ / ทุนดำเนินการ
4. ขาดองค์ความรู้และหน่วยงานที่สนับสนุนอย่างจริงจัง
5. ขาดการพึ่งพาตนเองในด้านต่างๆ ทั้งทางเทคโนโลยี ทุน บุคลากร ผู้นำ
6. ขาดกระบวนการเรียนรู้และการพัฒนาที่ยังไม่มีความต่อเนื่อง

Scheuing Eberherd (1994 อ้างถึงใน นฤมล นิราธร , 2542) กล่าวถึง ความสำเร็จของกลุ่มว่าจะต้องมองให้ไกลถึงผลสำเร็จของงานของกลุ่มด้วย สิ่งสำคัญต่อความสำเร็จในการทำงานกลุ่ม ได้แก่

1. **การมีพันธะสัญญาที่หนักแน่นระหว่างกัน** หมายถึง การมีอุดมการณ์และความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่น การมีมิตรภาพที่ใกล้ชิด มีสายสัมพันธ์ที่กระหว่างกันด้วย ซึ่งมีสิ่งที่จะสร้างได้ข้ามคืน แต่หมายถึงการผ่านกระบวนการทำงาน ความสำเร็จ ความล้มเหลวร่วมกันและร่วมปรึกษาหารือกันอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

2. **การพัฒนาอยู่ตลอดเวลา** เครือข่ายการทำงานจะมีประโยชน์อย่างเต็มศักยภาพก็ต่อเมื่อแต่ละองค์กรที่มาร่วมกันเป็นกลุ่มมีการปรับปรุงพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา

3. **การรักษาพันธะกรณีระยะยาว** คือ การสร้างพันธะกรณีระยะยาวมีความเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบในข้อแรก เพราะการปรับปรุงพัฒนาอยู่ตลอดเวลาต้องการข้อผูกพันระยะยาว เพื่อที่จะสามารถแลกเปลี่ยนทรัพยากรการทำงานร่วมกัน และสร้างผลงานที่เป็นประโยชน์ รวมถึงการระดมทุนในระยะยาว นอกจากนี้ “การติดต่อสื่อสาร” ก็เป็นเครื่องมือหนึ่งที่จะรักษาความสัมพันธ์ในการสร้างมิตรภาพ การร่วมทุกข์ร่วมสุข และมีประวัติศาสตร์ร่วมกัน

4. **การเสริมพลังการทำงาน** ได้แก่ การสนับสนุนให้กลุ่มได้มีโอกาสแสดงความสามารถ ตลอดจนใช้วิจารณญาณของตนในการร่วมคิด ร่วมแก้ปัญหาต่างๆ เช่น การหาทุน การจัดกิจกรรมเสริมสร้างความสัมพันธ์ การเสริมทักษะ การสร้างเครือข่ายให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน และการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานวิชาการต่างๆ นอกจากนี้การเสริมพลังในการทำงานยังหมายถึง ความสามารถในการจัดการทรัพยากรในลักษณะต่างๆ ที่จำเป็นต่อการทำงานของกลุ่ม

5. **ภาวะผู้นำ** เป็นสิ่งที่มีความสำคัญไม่น้อยกว่าองค์ประกอบใดๆ ภาวะผู้นำ หมายถึงการสร้างวิสัยทัศน์ในเชิงกลยุทธ์ รวมทั้งการชักจูงที่โน้มน้าวให้ผู้อื่นเห็นความสำคัญของสิ่งที่จะทำงานร่วมกัน และยังหมายถึงการจัดการทรัพยากรที่จำเป็นต่อการทำงาน เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและผลสำเร็จของงาน นอกจากนี้ผู้นำจะต้องมีความซื่อสัตย์สุจริต ขยัน เสียสละเพื่อประโยชน์ส่วนรวม

จากการศึกษาดังกล่าว จะเห็นได้ว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งและความสำเร็จของเครือข่ายชุมชนนั้นมาจากปัจจัยที่หลากหลายทั้งปัจจัยภายในเครือข่ายที่เป็นการจัดการในระดับปัจเจกบุคคล และระดับกลุ่ม และปัจจัยภายนอกที่สนับสนุนให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และการปรับตัว รวมทั้งกระบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมที่เข้ามาเสริมสร้างการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มในระดับชุมชน โดยปัจจัยในแต่ละด้านนั้นจะมีความเกี่ยวข้องกับฐานคิด บริบททางสังคม และสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงเวลานั้นๆ อยู่เสมอ ดังนั้นการเสริมสร้างความเป็นกลุ่มในชุมชนให้มีความเข้มแข็ง มีชีวิตชีวา จะต้องศึกษาถึงสถานการณ์และปัจจัยต่างๆ ตามที่กล่าวมาแล้ว และมีการปรับเปลี่ยน เรียนรู้ รวมทั้งมีการจัดการตนเองอย่างต่อเนื่อง

ข้อจำกัดและปัญหาของเครือข่ายชุมชน

การสร้างกลุ่มในระดับชุมชนไม่ใช่เรื่องง่าย มีกลุ่มจำนวนมากที่ก่อตั้งขึ้นแต่ไม่ได้ทำอะไร มีแต่ชื่อ ไม่มีกิจกรรมสม่ำเสมอ มีบางกลุ่มตั้งแล้วก็ล้มเลิกไป ที่สำคัญคือความไม่ชัดเจนของวัตถุประสงค์

ของการตั้งกลุ่มตั้งแต่แรกเริ่ม โดยที่สมาชิกยังไม่ชัดเจนว่า “ทำเพื่ออะไร” จึงไม่รู้ว่าจะเอาอย่างไร” จึงกำหนดทิศทางของตนเอง กำหนดกิจกรรมของตนเองไม่ได้ ไม่มีประเด็นเชื่อมโยง และไม่สามารถดึงดูดความสนใจของสมาชิกได้อย่างยั่งยืน ซึ่งพบว่า ปัญหาที่กลุ่มต่างๆ มักประสบ มีดังนี้ (เสรี พงศ์พิศ ,2548)

1. ขาดวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน
2. สมาชิกไม่เท่าเทียมกัน ทำให้บางคน บางกลุ่มชมกับคนอื่น กลุ่มอื่น บางคนเข้าร่วมแล้ว วงแตก เพราะไปครอบงำคนอื่น หรือยึดถือความคิดตนเองเป็นใหญ่ ไม่ฟังใคร
3. การครอบงำ บางคนมีเงินมากกว่า มีผลงานมากกว่า มีอิทธิพลมากกว่า ก็จะครอบงำกลุ่มเกิดการแข่งขัน เกิดความอิจฉาริษยาระหว่างสมาชิก ระหว่างบุคคลตัวแทนกลุ่ม ทำให้สมาชิกเริ่มเบื่อ ไม่อยากร่วมวงไปพญูลย์ด้วย
4. การรวมศูนย์และความเป็นราชการ การรวมศูนย์เกิดขึ้นเมื่อคณะกรรมการ หรือคณะแกนนำเริ่มจะควบคุมและดำเนินงาน “เพื่อตนเอง” ไม่ใช่เพื่อ “ประสาน” หรือ “เอื้อกระบวนการเรียนรู้และการทำงานร่วมกัน” ของสมาชิก ทำให้มีการตัดสินใจแบบรวมศูนย์ และการสื่อสารระหว่างกันต้องผ่านศูนย์กลางแทนที่จะสื่อสารกันโดยตรงระหว่างสมาชิกในกลุ่ม ทำให้มีการจัดการแบบคนกลางหรือผู้ดำเนินรายการ (Moderator) อยู่ตลอดเวลา ทั้งๆ ที่ไม่จำเป็นเสมอไป กลายเป็นการรวบอำนาจของกลุ่มแกนนำ หรือคณะกรรมการ ซึ่งนับว่าเป็นปัญหาอย่างมาก เพราะหากกลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการไม่เอางานเอาการขึ้นมา กลุ่มก็อาจทำอะไรไม่ได้ไปด้วย
5. ความแตกต่างกันมากเกินไปในหมู่สมาชิก เช่น คนจากหมู่บ้านไปร่วมเครือข่ายในเมืองใหญ่ กลายเป็นคนแปลกหน้า แปลกถิ่น และเรื่องที่สุดกันก็ห่างไกลจากความเป็นจริงที่มาจากหมู่บ้าน อย่างนี้กลุ่มนั้นๆ ก็เป็นไปไม่ได้ เพราะในที่สุดก็มีแต่สมาชิกบางคนบางกลุ่มที่ยังไปมาหาสู่กัน กลุ่มหลายแห่งสื่อสารกันโดยอีเมล คนที่ไม่มีคอมพิวเตอร์ก็ไม่สามารถสื่อสารได้ เป็นต้น
6. ขาดปัจจัยหรือทุน แม้ว่าสมาชิกจะมีความตั้งใจเสียสละสูง ยอมสละเวลาเพื่อไปร่วมประชุมร่วมทำกิจกรรม แต่ถ้าหากขาดปัจจัย ขาดเงินทุนเพื่อการไปมาหาสู่กัน หรือเพื่อการสื่อสารกัน ก็ยากที่กลุ่มนั้นๆ จะดำเนินการได้ดี เพราะสมาชิกคงควักกระเป๋าตัวเองตลอดไปไม่ได้ การทำงานจึงควรมีกองทุนกลาง อย่างน้อยเพื่อช่วยค่าเดินทางสำหรับสมาชิกที่มาประชุม ถ้าหากว่าเป็นการเดินทางไกลและต้องเสียเวลาใช้จ่ายมาก ส่วนค่าอาหารจะช่วยกันออกก็ได้
7. การใช้ทรัพยากรร่วมกันเพื่อประโยชน์ของตนเอง สมาชิกบางคนมีโอกาสมากกว่า มีอำนาจมากกว่า อาจจะใช้ความเป็นกลุ่มเพื่อประโยชน์ของตนเองมากกว่าเพื่อประโยชน์ส่วนรวม หรืออาจจะใช้

ทรัพยากรส่วนรวมเพื่อประโยชน์ของตนเอง บางกลุ่มได้รับโครงการมา สมาชิกบางคนที่มีอำนาจก็จะครอบงำคนอื่นและเอาส่วนแบ่งมากกว่าคนอื่นเพื่อประโยชน์ของตนเอง เป็นต้น

8. การสื่อสารผิดๆ ในกลุ่ม อาจเกิดขึ้นได้เพราะข้อจำกัดทางภาษา วิธีการสื่อสาร เครื่องมือสื่อสาร เช่น คิดประกาศเชิญประชุม แต่สมาชิกไม่ได้อ่านประกาศ ทำให้ขาดประชุม และส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการทำงานของกลุ่มดังกล่าว

9. การแข่งขันระหว่างกลุ่ม หมายความว่ามียุทธศาสตร์ที่คล้ายกันเกิดขึ้น และแข่งขันเพราะมีวาระหรือประเด็นเรื่องการทำงานที่คล้ายกันหรือเหลื่อมล้ำกัน กลุ่มก็อาจได้รับผลกระทบ เพราะกลุ่มหนึ่งมีปัจจัยและทรัพยากรมากกว่า

10. การแทรกแซงขององค์กรผู้ให้ทุน ปัญหานี้เกิดขึ้นได้ถ้าหากผู้ให้ทุนมีเงื่อนไขมาก และถือสิทธิ์การให้ทุนในการแทรกแซงการทำงานของกลุ่ม

11. การติดตามและประเมินผล เป็นประเด็นที่ยุ่งยากสำหรับกลุ่ม แม้กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด เพราะโครงสร้างกลุ่มไม่เหมือนโครงสร้างองค์กรธรรมดา ถ้าหากมีการประเมินผลก็ยากที่จะกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกลุ่ม โดยเฉพาะการประเมินในเชิงคุณภาพ

12. ข้อจำกัดทางการเมือง กลุ่มในระดับชุมชนใดๆ จำเป็นต้องดำเนินการภายในเขตใดเขตหนึ่ง จังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง หรือภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง หากเขตนั้นมีลักษณะการดำเนินงานเป็นประชาธิปไตย และให้สิทธิในการดำเนินงานก็เป็นผลดีต่อกลุ่มนั้นๆ แต่ถ้าหากเป็นแบบเผด็จการหรือประชาธิปไตยไม่เต็มใบก็มักเกิดปัญหา

5 การสร้างกลุ่มและพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม

เพื่อตอบปัญหานำวิจัยที่ 2 เรื่องปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการพัฒนาจากกลุ่มไปเป็นเครือข่ายชุมชน และใช้เป็นกรอบในการพัฒนาเครื่องมือวิจัย นั้น จำเป็นต้องเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนพัฒนาการจาก “กลุ่ม” จนไปสู่การเป็น “เครือข่ายชุมชน” ดังต่อไปนี้

พลเดช ปิ่นประทีป (2543) ได้กล่าวถึงวงจรการพัฒนาเครือข่ายชุมชนว่า มีขั้นตอนและกระบวนการที่หลากหลาย ที่ผู้ศึกษาควรทำความเข้าใจ รวมถึงการเข้าไปสนับสนุนตามขั้นตอนพัฒนาการต่างๆ ให้เหมาะสม โดยมีแนวทางและวงจรชีวิตของเครือข่ายชุมชน โดยการเริ่มจากการเป็น “กลุ่ม” ก่อน ดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 มีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มชั่วคราว ขั้นนี้อาจจะเกิดขึ้นโดยบุคคลภายในกลุ่ม องค์กร ชุมชน หรือบางหน่วยงานที่เข้าไปส่งเสริมให้เกิดการรวมตัว ซึ่งไม่ว่าจะรวมตัวกันแบบใด การรวมตัวชั่วคราวนี้ได้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน

ขั้นที่ 2 ได้ความคิด ได้แก่ คนที่เข้ามารวมตัวกันเป็นกลุ่มชั่วคราวนั้นเกิดแนวคิด วิธีการที่เหมาะสมกับตนเอง และมีแรงบันดาลใจอยากจะทำในกิจกรรมนั้น

ขั้นที่ 3 เกิดการรวมกลุ่มช่วยเหลือกัน เมื่อเกิดความคิดดีๆ ที่จะลงมือทำแล้ว การมีเพื่อนร่วมคิดนั้นจะช่วยทำให้เกิดการสานต่อ และการรวมกลุ่มกันตามธรรมชาติ

ขั้นที่ 4 ร่วมคิดร่วมวางแผน การรวมกลุ่มในขั้นที่ 3 จะมีการพัฒนาไปอีกขั้นก็ต่อเมื่อได้มีการคิดและวางแผนอย่างเป็นรูปธรรมว่าจะทำอะไร ทำอย่างไร ทำเมื่อไหร่ จนเกิดเป็นแผนงาน โครงการของกลุ่มที่จะดำเนินการต่อ

ขั้นที่ 5 มีโอกาสได้ทำกิจกรรมกลุ่ม โครงการที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะโดยทางใดก็ตาม เช่น ได้รับการสนับสนุนหรือระดมทุนมาดำเนินการเอง เป็นสิ่งที่ทำให้สมาชิกมีโอกาสได้ทำกิจกรรม

ขั้นที่ 6 ร่วมกิจกรรม ร่วมประชุม ร่วมเรียนรู้ โครงการของชุมชนหรือหน่วยงานเป็นที่มาของโอกาสในการพบปะ การประชุมสนทนา และการเรียนรู้ เป็นการดึงผู้คนในกลุ่มให้เกิดการเชื่อมโยงผูกพัน

ขั้นที่ 7 เกิดความเป็นชุมชน และกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นเรื่อยๆ สิ่งนี้ค่อยๆสะสมขึ้นมา และเป็นการดำเนินการจริง มีการตกผลึกทางความคิด มีการปรากฏตัวของผู้นำตามธรรมชาติ มีการทดสอบกลั่นกรองจากสถานการณ์และเป็นการสังขุมปัญหาจนเกิดการพึ่งตนเอง

ขั้นที่ 8 เป็นกลุ่มพึ่งตนเองได้ (self-reliance group) ด้วยภูมิปัญญา การพึ่งพาตนเองของกลุ่มที่สะสมจนถึงระดับหนึ่ง จะมีความเข้มแข็งเพียงพอที่จะพึ่งตนเอง และนำพากลุ่มให้ขับเคลื่อนไปข้างหน้าด้วยตนเองในเรื่องต่างๆ

ขั้นที่ 9 พัฒนาศักยภาพกลุ่มและขยายกลุ่มออกไป ผู้นำและสมาชิกจะมีทักษะในการทำงานมากขึ้น สมาชิกกลุ่มมีการขยายตัวออกไป หรือเผยแพร่แนวคิดไปสู่กลุ่มอื่นๆ ด้วยผลงานที่กลุ่มได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง

ขั้นที่ 10 เชื่อมโยงกับกลุ่มอื่นๆ เป็นเครือข่ายชุมชน การร่วมกิจกรรมกับเครือข่ายที่แข็งแรงและคนที่เข้มแข็ง จะนำมาซึ่งความรู้และความคิดใหม่ๆ ตลอดจนโอกาสในการพัฒนากลุ่มของตน การเรียนรู้ร่วมกันในลักษณะเครือข่ายชุมชนเช่นนี้ พบว่าเป็นตัวเร่งที่สำคัญของกระบวนการชุมชนเข้มแข็งหรือเครือข่ายชุมชน

อย่างไรก็ตาม การที่กลุ่มจะสามารถก่อตัวขึ้นมา รักษาความเป็นกลุ่มก้อน พัฒนาตนเองและสร้างพลังต่อรองได้นั้น จำเป็นต้องอาศัยกระบวนการที่สำคัญ 5 กระบวนการ คือ (จันทน์ แรกพิณิจ , ม.ป.ป.)

1. การปลูกจิตสำนึก (Conscientization)
2. การรวมพลัง (Organization)
3. การส่งเสริมความรู้ด้านเทคโนโลยี (Technology)
4. การบริหารจัดการ (Management)
5. กระบวนการสนับสนุน (Support)

โดยทั้ง 5 กระบวนการนี้จะต้องมีการพิจารณาและวิเคราะห์ห้บทบาทหน้าที่ของผู้นำและสมาชิกให้แน่ชัดว่า ใครเชื่อมโยงกับใคร อะไรคือเนื้อหาสาระที่ทำให้เกิดการเชื่อมโยง แบบแผน (Pattern) ของความเชื่อมโยงเป็นอย่างไร ความสัมพันธ์ระหว่างแบบแผนกับพฤติกรรมสมาชิกเป็นไปในรูปแบบใด และความสัมพันธ์ระหว่างแบบแผนพฤติกรรมกลุ่มกับปัจจัยอื่นๆ ทางสังคมมีหรือไม่ ด้วยเหตุผลประการใด

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. งานวิจัยในประเทศ

จารุณี พัชรพิมานสกุล (2542) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มชีวิต” การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มชีวิต และ ปัจจัยสื่อสารที่ส่งผลกระทบต่อพัฒนาการของเครือข่ายกลุ่มชีวิต โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับกลุ่ม แกนนำ กลุ่มผู้บริหารชีวิต และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผลการวิจัยพบว่า

ลักษณะเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มชีวิตเป็นเครือข่ายการสื่อสารแบบแนวระนาบ และเครือข่ายการสื่อสารกลุ่มประกอบด้วย 3 กลุ่มหลัก คือ มูลนิธิชีวิต กลุ่มแกนนำภายนอก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ส่วนรูปแบบการสื่อสารแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ รูปแบบการติดต่อสื่อสารภายในกลุ่ม และรูปแบบการติดต่อสื่อสารระหว่างเครือข่ายของกลุ่ม โดยรูปแบบการติดต่อสื่อสารภายในกลุ่มแบ่งออกเป็น 3

ลักษณะ คือ การติดต่อสื่อสารแบบทางเดียว การติดต่อสื่อสารแบบสองทางกึ่งทางการ การติดต่อสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ ส่วนแบบการติดต่อสื่อสารระหว่างเครือข่ายของกลุ่มแบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ คือ การติดต่อสื่อสารสองทางแบบไม่เป็นทางการ การติดต่อสื่อสารสองทางแบบเป็นทางการ การติดต่อสื่อสารสองทางไม่เป็นทางการและมีปฏิริยาอันน้อย การติดต่อสื่อสารแบบทางเดียวไม่เป็นทางการ

จากงานวิจัยเรื่อง “การศึกษาเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มชีวิต” จะเห็นได้ว่าเป็นการศึกษาเครือข่ายการสื่อสารกลุ่มชีวิต และการเชื่อมโยงกับเครือข่ายของกลุ่ม ซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับงานวิจัยฉบับนี้ ทำให้สามารถนำมาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์เกี่ยวกับเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้ เพื่อเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 1

อรอนันต์ วุฒิสาน (2543) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การสื่อสารในการก่อตัวและขยายเครือข่ายของชมรมผู้เลี้ยงปลากระพงขาว อำเภอชะอรั้ง จังหวัดยะลา” การวิจัยเรื่องการสื่อสารในการก่อตัวและการขยายเครือข่ายของชมรมผู้เลี้ยงปลากระพงขาว อำเภอชะอรั้ง จังหวัดปัตตานี มุ่งศึกษาการสื่อสารในการก่อตัวและการขยายเครือข่ายของชมรมผู้เลี้ยงปลากระพงขาว และปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการรวมกลุ่ม และการดำรงอยู่ของชมรมผู้เลี้ยงปลากระพงขาว ใช้หลักการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ผลการวิจัย พบว่า

การสื่อสารในการก่อตัวของกลุ่มผู้เลี้ยงปลากระพงขาว มี 3 ระยะ คือ 1) การก่อร่างสร้างกลุ่ม 2) การติดต่อกับหน่วยงานรัฐ 3) การจัดตั้งชมรมโดยการใช้การสื่อสารแบบสองทางที่ไม่เป็นทางการและเป็นทางการระหว่างสมาชิกด้วยกันและระหว่างผู้นำชมรมกับเจ้าหน้าที่

การสื่อสารในการขยายเครือข่าย ประกอบด้วย 1) การประสานระหว่างกลุ่มต่างๆ และ 2) การเชื่อมโยงกลุ่มต่างๆ เข้าด้วยกันโดยใช้การสื่อสารแบบสองทางอย่างไม่เป็นทางการและเครือข่ายการสื่อสารแบบทุกช่องทาง

นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการรวมกลุ่ม ประกอบด้วย 1) ความเป็นสังคมเครือญาติ 2) ความเป็นสังคมมุสลิม 3) ความเป็นผู้ที่ประสบปัญหาเหมือนกัน 4) ความต้องการได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ

และปัจจัยที่มีผลต่อการดำรงอยู่ของชมรม ประกอบด้วย 1) ลักษณะเฉพาะของผู้นำที่เป็นคนดี ซื่อสัตย์ สมาชิกให้ความเคารพ นับถือ กล้าติดต่อกับหน่วยงานราชการและไฟู้ 2) ลักษณะเฉพาะของสมาชิกที่มีความขยัน ใฝ่หาความรู้และมีสำนึกในความเป็นกลุ่ม 3) การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของชมรม 4) การสื่อสารภายในชมรม 5) ปัจจัยภายนอก คือ ความไม่ต้องการไปประกอบอาชีพที่ประเทศมาเลเซีย การถูกพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบและความต้องการได้รับการสนับสนุนจากรัฐ

จากงานวิจัยเรื่อง “การสื่อสารในการก่อตัวและขยายเครือข่ายของชมรมผู้เลี้ยงปลากระพงขาว อำเภอยะหริ่ง จังหวัดยะลา” สามารถนำมาเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 1 ในประเด็นที่เกี่ยวกับการสื่อสาร และปัญหานำวิจัยที่ 2 ในประเด็นที่เกี่ยวกับการเป็นกลุ่มและเครือข่ายว่ามีลักษณะการก่อตัวของกลุ่มและขยายเครือข่ายอย่างไร รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการรวมกลุ่ม ซึ่งสามารถนำมาเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 2 ได้อีกด้วย

ผลกามาต ฐนพัฒนพงศ์ (2545) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสารเพื่อการพัฒนาการเกษตรของชมรมเกษตรแห่งประเทศไทย” การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะเครือข่ายของชมรมสื่อมวลชนเกษตรแห่งประเทศไทย การสื่อสารในเครือข่าย และปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตัวและขยายตัวของเครือข่าย โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 30 คน ซึ่งผลการวิจัย พบว่า

ลักษณะเครือข่ายของชมรมฯ เป็นเครือข่ายที่มีความหลากหลาย มีแกนนำเป็นศูนย์กลาง องค์กรประกอบเครือข่าย ประกอบด้วย 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มแกนนำ กลุ่มสมาชิก กลุ่มพันธมิตร โดยการสื่อสารในเครือข่ายเป็นการสื่อสารในแนวระนาบหรือแนวนอน ซึ่งมีประเด็นในการสื่อสาร 7 ประเด็น ได้แก่ การจัดกิจกรรมนอกออกค่ายทัวร์เกษตร สถานการณ์การเกษตรของประเทศไทย การแก้ปัญหาต่างๆ ภายในชมรม การประสานข้อมูลและแบ่งปันข้อมูล การเคลื่อนไหวต่างๆ ของชมรม ประเด็นต่างๆ ไป และประเด็นเรื่องส่วนตัว

นอกจากนี้พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการก่อตัวของเครือข่าย ประกอบด้วย 6 ปัจจัย ได้แก่ ลักษณะของแกนนำ แนวคิดอุดมการณ์ของชมรม การใช้เครือข่ายระหว่างบุคคล ความต้องการในผลประโยชน์ โอกาสในการสะท้อนปัญหาทางการเกษตรและบริบทสังคม ส่วนในเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการขยายตัวของเครือข่ายนั้น ประกอบด้วย ปัจจัยหลัก 2 ปัจจัย ได้แก่ ลักษณะของแกนนำ และลักษณะของเนื้อหาหรือสาร นอกจากนี้ยังประกอบด้วยปัจจัยสนับสนุน 7 ปัจจัย ได้แก่ การเผยแพร่ข่าวทางสื่อมวลชน การบอกปากต่อปากของเครือข่ายระหว่างบุคคล การไปร่วมกิจกรรมทัวร์เกษตร ความหลากหลายของสมาชิก ความต้องการความรู้ทางการเกษตร ความต้องการเปลี่ยนแปลงประสบการณ์และบริบทสังคม

จากงานวิจัยเรื่อง “การวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสารเพื่อการพัฒนาการเกษตรของชมรมเกษตรแห่งประเทศไทย” จะเห็นได้ว่าเป็นการศึกษาถึงลักษณะเครือข่ายการสื่อสารภายในชมรมและปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตัวและขยายตัวของเครือข่าย ซึ่งพบว่ามีพัฒนาการคล้ายกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว กล่าวคือ มีการรวมตัวเป็นกลุ่มในระยะแรก ต่อมาจึงได้พัฒนาหรือขยายตัวเป็นเครือข่าย ซึ่งสามารถนำมาเป็นกรอบในการวิจัยเรื่องเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้ เพราะเป็นการมองในเรื่อง

ลักษณะเครือข่ายการสื่อสารของสมาชิกเช่นกัน ส่วนในเรื่องปัจจัยนั้นในงานวิจัยเรื่องเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จะศึกษาเพียงแค่ปัจจัยที่เกี่ยวกับองค์ประกอบการสื่อสารเท่านั้น

พรรณสิริ จิตรรัตน์ (2544) ศึกษาวิจัยเรื่อง “เครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มการเมืองท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี” โดยศึกษาลักษณะเครือข่ายของกลุ่มการเมืองท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี กระบวนการขยายกลุ่มและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ในกระบวนการรวมกลุ่มของกลุ่มการเมืองท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับกลุ่มแกนนำของเครือข่าย และการเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี” พบว่า

ลักษณะเครือข่ายของกลุ่มการเมืองท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี เป็นเครือข่ายการสื่อสารแบบรวมศูนย์ มีนายสมชาย คุณปลื้ม เป็นศูนย์กลาง สมาชิกเครือข่ายประกอบด้วยเครือข่ายคือนายสมชาย คุณปลื้ม สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จ.ชลบุรี และผู้นำท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี โดยรูปแบบการสื่อสารแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และการสื่อสารแบบเป็นทางการ เป็นเครือข่ายการสื่อสารที่มีการครอบงำสูง มีการรวมศูนย์สูง มีความยืดหยุ่นน้อย ไม่เท่าเทียมกันในการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร มีความไม่สมดุลสูง และเป็นเครือข่ายเปิด กระบวนการขยายกลุ่มประกอบไปด้วย 4 ระยะคือ ระยะที่ 1 การปรากฏขึ้นของหัวหน้ากลุ่ม ระยะที่ 2 การก่อตัวของกลุ่ม ระยะที่ 3 การขยายตัวของกลุ่ม และระยะที่ 4 กลุ่มที่เป็นรูปธรรมและมีแบบแผนชัดเจน ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในกระบวนการรวมกลุ่ม ปัจจัยหลักคือ ผู้นำกลุ่ม และการจัดสรรผลประโยชน์ระหว่างสมาชิก ปัจจัยสนับสนุนคือ การสื่อสาร การพยายามจัดการความขัดแย้ง ความเคร่งครัดในกฎระเบียบ โครงสร้างเครือข่ายที่ครอบคลุม และผลงานด้านการพัฒนาที่เป็นรูปธรรม

จากงานวิจัยเรื่อง “เครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มการเมืองท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี” จะเห็นได้ว่าเป็นการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะเครือข่ายของกลุ่มการเมือง และกระบวนการขยายกลุ่มและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ซึ่งสามารถนำมาเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 1 เกี่ยวกับเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว กล่าวคือเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มการเมืองในงานวิจัยเรื่องนี้เป็นเครือข่ายการสื่อสารแบบรวมศูนย์ และยังศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการขยายกลุ่มและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ซึ่งสามารถนำมาเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 2 ที่เกี่ยวกับการขยายตัวของกลุ่มและการพัฒนาเป็นเป็นเครือข่ายของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้อีกด้วย แต่ในงานวิจัยของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วจะศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบการสื่อสารที่เป็นปัจจัยในการขยายตัว แต่จะไม่เน้นศึกษาถึงกระบวนการขยายตัวของกลุ่มดังเช่นงานวิจัยเรื่องนี้

มานิดา คอยระงับ (2543) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การแพร่ของนวัตกรรมระบบเงินตราชุมชน "เบี้ยกุดชุม" ในอำเภอกุดชุม จัหวัดยโสธร” การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษา (1) การแพร่ของนวัตกรรมระบบ

เงิน ตราชุมชน "เบ็ญกุดชุม" ที่อำเภอภูซำ จังหวัดยโสธร (2) ปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการรับนวัตกรรมของชาวบ้าน และ (3) รูปแบบการสื่อสารต่อสาธารณะเกี่ยวกับการจัดการ ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจรับนวัตกรรมโดยใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) และใช้การสังเกตโดย มุ่งเน้นที่รูปแบบการสื่อสารที่เอื้ออำนวยต่อการแพร่ นวัตกรรมรวมทั้งใช้การสังเคราะห์ข้อมูลเชิงอุปนัย (Inductive Approach) เพื่อวิเคราะห์หาข้อสรุปร่วมอันนำไปสู่ การสรุปทางแนวคิด ซึ่งผลการวิจัยสามารถสรุปได้ว่า

การแพร่ นวัตกรรมของเบ็ญกุดชุมมีลำดับขั้นตอนของการนำความคิดเข้าสู่ชุมชนกุดชุมโดยเน้นที่การใช้สื่อบุคคลด้วยการเชื่อมโยงกับผู้นำความคิดและ การสร้างแกนนำของนวัตกรรมในชุมชนเพื่อสื่อสารต่อไปยังผู้รับนวัตกรรมในระดับชาวบ้าน และมีการใช้สื่อเชิงสัญลักษณ์ รวมถึงการใช้สื่อพื้นบ้านโดยเน้นความสอดคล้องของนวัตกรรมกับทัศนคติการพึ่งตนเองของชุมชน ปัจจัยที่มีผลต่อการรับนวัตกรรมพบว่า ลักษณะเฉพาะของชุมชนและคนในชุมชน คุณลักษณะผู้นำ แรงกดดันทางเศรษฐกิจของชุมชน การกระจายอำนาจสู่ชุมชน และคุณลักษณะของนวัตกรรมที่สอดคล้องกับค่านิยมของคนในชุมชน เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับนวัตกรรมระบบเงินตราชุมชนในครั้งนี้ ในการแก้ไขปัญหาช่วงวิกฤตของข้าวสารได้มีการใช้ข่ายการสื่อสารในชุมชนเพื่อกระตุ้นกำลังใจชาวบ้านและใช้เครือข่ายพันธมิตรภายนอกชุมชนนำเสนอผ่านสื่อมวลชนเพื่อการสื่อสารสู่สาธารณะ

จากการวิจัยเรื่อง “การแพร่ของนวัตกรรมระบบเงินตราชุมชน "เบ็ญกุดชุม" ในอำเภอภูซำ จังหวัดยโสธร” พบว่าเป็นการศึกษาเกี่ยวกับการรับนวัตกรรมของคนในชุมชน ซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับงานวิจัยเรื่อง เครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว เพราะเป็นการศึกษาเกี่ยวกับคนในบริบทชุมชนเช่นกัน อีกทั้งยังมีศึกษาถึงการเชื่อมโยงกับผู้นำความคิดและ การสร้างแกนนำในชุมชนเพื่อสื่อสารไปยังชาวบ้าน เช่นเดียวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วที่มีการเชื่อมโยงแนวความคิดเรื่องการรวมกลุ่มประกอบอาชีพของกลุ่มแกนนำก่อน เพื่อให้เกิดการสื่อสารต่อไปยังสมาชิกในกลุ่มโดยจะมุ่งเน้นศึกษาเกี่ยวกับลักษณะการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายการสื่อสารภายในกลุ่ม แต่ในงานวิจัยเรื่องนวัตกรรมนี้จะเน้นไปที่เรื่องการยอมรับนวัตกรรม แต่ในงานวิจัยของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วจะมุ่งเน้นที่เรื่องลักษณะการเชื่อมโยงของเครือข่ายการสื่อสาร โดยไม่ได้มุ่งศึกษาที่ตัวนวัตกรรมที่เป็นแนวคิดการรวมกลุ่มประกอบอาชีพ

เวทินี สตะเวทิน (2542) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การสื่อสารในการจัดประชาคมบางลำพู” โดยศึกษาพัฒนาการของประชาคมบางลำพู ปัจจัยที่เกื้อหนุนต่อการก่อตัวของประชาคมบางลำพู กลไกการสื่อสารในการจัดการประชาคมบางลำพู โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผลการวิจัยพบว่า 1. พัฒนาการของ

ประชาคมบางลำพูสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ระยะ คือ ระยะเรียนรู้ ระยะปรับกระบวนการ ระยะเผชิญปัญหา และระยะแสวงหาทางออก 2. ปัจจัยที่เกื้อหนุนต่อการก่อตัวของประชาคมบางลำพู ประกอบด้วย 5 ปัจจัย คือ แนวคิดของบุคคลในการเข้าร่วม ความผูกพันกับชุมชนของคนดั้งเดิมในพื้นที่ ลักษณะของแกนนำริเริ่มในการก่อตัว ลักษณะเครือข่ายการสื่อสารในการก่อตัว และการกระตุ้นจากบุคคลภายนอก 3. กลไกการสื่อสารในการจัดการประชาคมบางลำพู โดยการวิเคราะห์จาก กิจกรรมเชิงรุก และกิจกรรมในเชิงปกป้องผลประโยชน์ของชุมชน พบว่า 3.1 กิจกรรมเชิงรุก กลไกการสื่อสารภายในแกนนำประชาคม ได้แก่ การประชุมระดมสมอง การไปมาหาสู่กัน การพูดคุยโดยบังเอิญ กลไกการสื่อสารระหว่างแกนนำประชาคมกับประชาชนในพื้นที่ ได้แก่ การติดประกาศตามชุมชน ใบปลิว รถกระจายเสียง สื่อมวลชน การประชุมกลุ่มย่อย การพูดคุยระหว่างแกนนำริเริ่มกับเจ้าของธุรกิจ การใช้กลไกกรรมการชุมชน เสียงสะท้อนจากชุมชน กลไกการสื่อสารระหว่างแกนนำประชาคมกับบุคคลภายนอก ได้แก่ การประชุมระดมสมอง การประชุมเพื่อขอความสนับสนุน การพูดคุยในจุดเริ่มต้น การชักชวนบุคคลภายนอก การพูดคุยขอความช่วยเหลือ 3.2 กิจกรรมในเชิงปกป้องผลประโยชน์ของชุมชน กลไกการสื่อสารภายในแกนนำประชาคม ได้แก่ การประชุมระดมสมอง การพูดคุยกัน การบอกต่อ กลไกการสื่อสารระหว่างแกนนำประชาคมกับประชาชนในพื้นที่ ได้แก่ การแจกแบบสอบถาม การจัดกิจกรรม การพูดคุยกัน กลไกการสื่อสารระหว่างแกนนำประชาคมกับบุคคลภายนอก ได้แก่ การยื่นจดหมายถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง การส่งข่าวให้สื่อมวลชน การประชุมเพื่อขอความร่วมมือ การประชุมเพื่อต่อรอง การสร้างแนวร่วม การต่อรองนอกกรอบ

จากงานวิจัยเรื่อง “การสื่อสารในการจัดประชาคมบางลำพู” สามารถนำมาเป็นกรอบในการตอบปัญหาในการวิจัยเรื่อง “เครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว” เกี่ยวกับลักษณะการก่อตัวของกลุ่ม ลักษณะที่มีแกนนำในการก่อตัว ปัจจัยในการก่อตัว รวมทั้งลักษณะเครือข่ายการสื่อสารในการก่อตัวของกลุ่มว่าเป็นอย่างไร

อรรธรรม ศิริสวัสดิ์ (2543) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การสื่อสารเพื่อสร้างความเป็นชุมชนเข้มแข็งของชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่าน” ซึ่งการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสื่อสารของชมรมผู้สูงอายุในจังหวัด โดยมุ่งศึกษาแนวคิดทางการสื่อสารในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ที่ก่อเกิดความเข้มแข็งของชุมชนในจังหวัดน่าน ใช้ระเบียบวิธีวิจัยคุณภาพแบบสหวิธีการ (Multiple Methodology) ได้แก่ หนึ่ง การเก็บข้อมูลภาพรวม คือ แนวคิดการก่อเกิด และจุดศูนย์กลางการสื่อสารของชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่าน ใช้การศึกษาข้อมูลเอกสาร และการสัมภาษณ์เชิงลึก การเก็บข้อมูลในส่วนย่อย อันได้แก่ การสื่อสารของชมรมผู้สูงอายุในเขตเมืองที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 ชมรม ใช้การเก็บข้อมูลจากการทำประชุมกลุ่มรวบรวมความคิดเห็น การสนทนากลุ่ม การสัมภาษณ์ และการสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วมจากการศึกษาภาคสนามในชุมชน

ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ผลการวิจัยพบว่า 1. การก่อเกิดของชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่านนั้นเกิดจากแนวคิดทั้งหมดด้วยกัน 3 แนวคิด ได้แก่ 1.1 แนวคิดการรวมตัวกันด้วยการตระหนักถึงสภาวะทางอารมณ์ คือ ความว่าเหว ของผู้สูงอายุในวัยเกษียณ โดยอาศัยการเชื่อมต่อกับเครือข่ายผู้มีอาชีพเป็นข้าราชการมาก่อน 1.2 แนวคิด 4 ประการหลักเกี่ยวกับผู้สูงอายุ คือ พึ่งตนเอง พึ่งพากันเอง ช่วยสังคม ให้สังคมช่วย และแนวคิดการมองภาพผู้สูงอายุ 3 ประการ คือ เป็นคลังปัญญา เป็นผู้มั่งคั่ง และเป็นผู้นำแบบอย่างที่ดี และ 1.3 แนวคิดจากรัฐที่มีนโยบายเกี่ยวกับประชากรผู้สูงอายุของประเทศ และการปฏิรูปสุขภาพของประเทศ

2. ชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่านจำนวน 132 ชมรม มีเครือข่ายครอบคลุมทุกตำบลในจังหวัดน่าน โดยมีลักษณะเด่น 2 ประการ คือ 1. มีศูนย์กลางอยู่ที่วัด จำนวน 34 แห่ง 2. มีศูนย์กลางอยู่ที่สถานพยาบาล จำนวน 98 แห่ง

3. มุลเหตุจูงใจในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของชมรมผู้สูงอายุทั้งสองชมรมโดยผ่านตนเอง เพื่อสร้างสุขภาพกายและใจที่แข็งแรง โดยผ่านกลุ่มเพื่อคิดสร้าง และประกอบกิจกรรมกลุ่มร่วมกัน

4. มีวิธีการสื่อสาร 4 ลักษณะ คือ 1. การสื่อสารระหว่างสมาชิกชมรมด้วยกันเองโดยมีการสื่อสารที่เป็นทางการด้วยการประชุมร่วมกันอย่างมีส่วนร่วม และมีการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการโดยอาศัยการกระจายข่าวระหว่างสมาชิกที่วัด 2. การสื่อสารระหว่างชมรมกับชุมชน โดยใช้กิจกรรมเป็นสื่อกลาง 3. การสื่อสารระหว่างชมรมกับชมรม โดยใช้เครือข่ายการสื่อสารระหว่างชมรมพบปะแลกเปลี่ยนกัน 4. การสื่อสารระหว่างชมรมกับหน่วยงานรัฐ โดยการนำเสนอความคิดเห็น และความต้องการไปยังโรงพยาบาลน่าน 5. ปัจจัยเกื้อหนุนต่อการสื่อสารเพื่อสร้างความเป็นชุมชนเข้มแข็งที่สำคัญ คือ สื่อบุคคล

งานวิจัยเรื่อง “การสื่อสารเพื่อสร้างความเป็นชุมชนเข้มแข็งของชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่าน” นี้ศึกษาทั้งหมด 4 ประเด็นใหญ่ๆ ได้แก่ แนวคิดการก่อเกิดของชมรม เครือข่ายของชมรม มุลเหตุจูงใจในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกชมรม และวิธีการสื่อสารในชมรม ซึ่งพบว่าสามารถนำประเด็นเรื่องลักษณะเครือข่ายมาใช้ศึกษาถึงเครือข่ายของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้ นอกจากนี้ยังสามารถใช้เรื่องการสื่อสารในชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่าน มาเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 1 เกี่ยวกับเรื่องเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้เช่นกัน

อรุณีวรรณ นาศรี (2544) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การสื่อสารในการจัดการกลุ่มประชาคมทับเที่ยง” โดยศึกษาพัฒนาการของประชาคมทับเที่ยง ปัจจัยที่เกื้อหนุนต่อการก่อตัวของประชาคมทับเที่ยง กลยุทธ์การสื่อสารในการจัดการประชาคมทับเที่ยง โดยใช้ระเบียบวิจัยเชิงคุณภาพ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผลการวิจัยพบว่า 1. พัฒนาการของประชาคมทับเที่ยงสามารถแบ่งได้เป็น 4 ระยะคือ ระยะเสียงสะท้อนของพลเมือง ระยะพลังแห่งแรงบันดาลใจ ระยะจากเสวนาสู่ปฏิบัติการ และระยะแตกหน่อเติบโต

2. ปัจจัยที่เอื้อต่อการก่อตัวของประชาคมทับเที่ยง ประกอบด้วย 5 ปัจจัยคือ ลักษณะของแกนนำ ลักษณะของเนื้อหาหรือสาร ลักษณะของช่องทางการสื่อสาร แนวคิดของบุคคลในการเข้าร่วม ลักษณะเฉพาะของสังคมทับเที่ยง 3. กลยุทธ์การสื่อสารในการจัดการประชาคมทับเที่ยง ประกอบด้วย กลยุทธ์ด้านการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วย การใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการสร้างและการขยายเครือข่าย กิจกรรมต้องขยายฐานกลุ่มเป้าหมายออกไปอย่างกว้างขวางไม่หยุดนิ่ง เพื่อนำไปสู่ความเป็นประชาคมที่เข้มแข็ง การจัดพื้นที่สาธารณะซึ่งเปิดกว้างสำหรับทุกคน กลยุทธ์ด้านการสร้างการมีส่วนร่วมประกอบด้วย การเลือกประเด็นที่ทุกฝ่ายสามารถเข้ามามีส่วนร่วมได้คือ ประเด็นเมืองน่าอยู่ การจัดกิจกรรมที่สอดคล้องกับความจำเป็นขั้นพื้นฐานของมนุษย์ การจัดกิจกรรมที่สอดคล้องกับฐานกิจกรรมเดิมที่มีอยู่ และกลยุทธ์ด้านสื่อคือการเลือกช่องทางการสื่อสารที่สอดคล้องกับกลุ่มคนและกิจกรรม

จากงานวิจัยเรื่องนี้ เป็นการศึกษเกี่ยวกับปัจจัยที่เกื้อหนุนต่อการก่อตัวของประชาคมทับเที่ยงเพื่อนำไปสู่ความเป็นประชาคมที่เข้มแข็ง โดยมุ่งศึกษาเกี่ยวกับประเด็นขององค์ประกอบการสื่อสาร อันได้แก่ ผู้ส่งสาร สาร สื่อ ผู้รับสาร เช่นเดียวกับงานวิจัยเรื่องเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ซึ่งสามารถนำมาเป็นกรอบในการตอบปัญหานำวิจัยที่ 2 ที่เกี่ยวกับองค์ประกอบการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

2. งานวิจัยต่างประเทศ

โจเซฟ ยู อักบามู (JOSEPH U AGBAMU) ได้ทำการวิจัย ในปี ค.ศ. 2000 เรื่อง “Development Communication in Rural Development Programmes : The African Perspective” โดยงานวิจัยนี้ทำขึ้นเป็น 5 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่หนึ่งเป็นการพิจารณาเกี่ยวกับความคิดรวบยอดของการพัฒนา ส่วนที่สองเป็นการถกกันเกี่ยวกับกรณีตัวอย่างของกลยุทธ์การพัฒนาชนบทในเคนยา ส่วนที่สามพิจารณาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารเพื่อการพัฒนา (the development communication) และการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมในชนบท (The participatory rural development) ส่วนที่สี่เป็นการถกกันเกี่ยวกับแนวโน้มในโครงการพัฒนาชนบทและการสื่อสารของพวกเขาโดยใช้กรณีตัวอย่างในไนจีเรีย และส่วนที่ห้ากับบทสรุปนั้นเป็นการเสนอกลยุทธ์สำหรับการมีส่วนร่วมของชุมชนท้องถิ่นในโครงการพัฒนาชนบทภายใต้การจัดตั้งของคนอัฟริกัน ซึ่งสรุปได้ว่า

ส่วนที่หนึ่งที่เกี่ยวกับการพัฒนานั้น พบว่า ในระดับสังคมชนบทหรือระดับชุมชนนั้น กระบวนการพัฒนาสามารถเกิดขึ้นได้ถ้ามีการรวมเอาความรู้ต่างๆ และผลการวิจัยอื่นๆ มารวมกันและใช้ภายในเครือข่ายของประชาชน และได้รับการสนับสนุนจากชุมชน มีการจัดสรรโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ รวมทั้งการชดเชยและช่วยเหลือเงินลงทุนในการผลิตสินค้าและบริการต่างๆอย่างเพียงพอ แต่หากเป็นการพัฒนาจาก

ภายนอกชุมชนนั้นพบว่าไม่ใช่ช่องทางที่เหมาะสม เพราะสามารถนำไปสู่ความล้มเหลวในการพัฒนาได้ในอนาคต

ส่วนที่สองที่เกี่ยวกับกลยุทธ์การพัฒนาชนบทในเคนยานั้นสรุปได้ว่า กลยุทธ์ที่ประสบผลสำเร็จที่สุดควรเป็นการทำเพื่อประชาชนและโดยประชาชน (For the people and by the people)

ส่วนที่สามที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารเพื่อการพัฒนา (The development communication) และการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมในชนบท (The participatory rural development) นั้นพบว่า ต้องให้ประชาชนในชุมชนได้เข้ามามีส่วนร่วม และต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วม โดยการใช้โครงการต่างๆ เพื่อพัฒนาชุมชน และการเข้ามามีส่วนร่วมของประชาชนนั้นควรได้รับการสนับสนุนเพราะถือว่าเป็นกลยุทธ์การเอาประชาชนเป็นศูนย์กลาง (A people – centered strategy)

ส่วนที่สี่ที่เกี่ยวกับแนวโน้มในโครงการพัฒนาชนบทและการสื่อสาร โดยใช้กรณีตัวอย่างในไนจีเรียพบว่า การพัฒนาชุมชนของชาวไนจีเรียจะพยายามใช้โครงการพัฒนาการเกษตร และมีการขยายตัวโดยการได้รับการสนับสนุนจากส่วนกลาง แต่ในทางกลับกันพบว่า ให้ความสำคัญเพียงแต่ความพยายามที่จะปรับปรุงผลผลิตเท่านั้น

ในส่วนบทสรุปนั้นเป็นการเสนอกลยุทธ์สำหรับการมีส่วนร่วมของชุมชนท้องถิ่นในโครงการพัฒนาชนบทภายใต้การจัดตั้งของคอนแอฟริกัน และเป็นกรณีที่ดีที่จะมีการยอมรับการเปลี่ยนแปลงทุกอย่างที่เกิดขึ้น และการมีส่วนร่วมของสมาชิกที่อาศัยในชุมชนนั้นถูกนำมาใช้เพื่อเตรียมการป้องกันการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น นอกจากนี้พบว่า ความสำเร็จของกลยุทธ์ในการพัฒนาต่างๆ นั้น ขึ้นอยู่กับทัศนคติที่ถูกต้องของเจ้าหน้าที่พัฒนาที่มีต่อประชาชนที่อาศัยอยู่ในชุมชนและมุมมองของนักพัฒนาเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของประชาชนในโครงการพัฒนาชุมชนด้วย

งานวิจัยเรื่อง “Development Communication in Rural Development Programmes : The African Perspective” เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาชนบทหรือชุมชน และลักษณะการมีส่วนร่วมของประชาชน โดยได้ศึกษาเรื่องความร่วมมือของประชาชนและเครือข่ายของประชาชน และการได้รับการสนับสนุนจากชุมชน รวมทั้งการชดเชยและช่วยเหลือเงินลงทุนในการผลิตสินค้าและบริการต่างๆ ซึ่งพบว่ามีลักษณะการดำเนินการใกล้เคียงกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ซึ่งผู้วิจัยสามารถนำมาเป็นกรอบในการศึกษาถึงบริบทในการรวมกลุ่ม รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่ก่อให้เกิดกลุ่ม และการได้รับเงินทุนสนับสนุนในกิจกรรมต่างๆ เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ยังเป็นการมองที่การพัฒนาจากภายในมากกว่าภายนอก เพราะสามารถนำไปสู่ความล้มเหลวในการพัฒนาได้ในอนาคต เช่นเดียวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม โดยการใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วม โดยใช้โครงการต่างๆ เพื่อพัฒนาชุมชน ซึ่งพบว่ามีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

โทมัส เอช ฟีลีย์ (THOMAS H. FEELEY) ได้ทำการวิจัย ในปี ค.ศ. 1997 เรื่อง Predicting Employee Turnover From Communication Networks โดยเขาได้ตั้งสมมุติฐานในการวิจัยนี้ไว้ 3 ข้อ คือ 1) ปังเจกบุคคลแต่ละคนในเครือข่ายการสื่อสารที่มีลักษณะคล้ายกันจะตัดสินใจในการทำงาน (ทำงานต่อหรือลาออก) ที่เหมือนกัน 2) บุคคลที่ยังทำงานอยู่ในองค์กร หากมีการติดต่อกับคนที่ลาออกไปแล้วนั้น ยิ่งมีการติดต่อกันมากเท่าไร ก็มีแนวโน้มว่าจะลาออกตามมากเท่านั้น 3) บุคคลที่ยังมีการเข้าร่วมกับศูนย์กลางของเครือข่ายการสื่อสารน้อย ก็มีแนวโน้มที่จะลาออกมากขึ้น ซึ่งงานวิจัยนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้ทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 170 คน ซึ่งจะให้กลุ่มตัวอย่างกรอกแบบสอบถาม และข้อมูลการลาออกจะถูกเก็บหลังจากนั้นเป็นเวลา 6 เดือน นับจากวันที่กรอก

ผลการวิจัยพบว่า ภายใน 6 เดือนนั้น มีพนักงานลาออก 59 คน หรือ 34.7 % และพนักงานที่ยังทำงานต่อ 111 คน หรือ 65.3% การวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ใช้ผลการวิจัยมาอิงกับทฤษฎีเครือข่ายการสื่อสาร The SEM หรือ Snowball Model โดยสอบถามเกี่ยวกับการติดต่อกับสื่อสารกันของพนักงานที่ลาออกไปในช่วงเวลา 6 เดือน และพนักงานที่ยังไม่ลาออกว่าได้มีการติดต่อกับสื่อสารกันหรือไม่ และการวัดจากความเป็นศูนย์กลางของเครือข่ายการสื่อสารภายในองค์กรว่าพนักงานแต่ละคนมีการเข้าร่วมหรือเชื่อมโยงกับเครือข่ายการสื่อสารมากน้อยแค่ไหน และส่งผลต่อการตัดสินใจในการทำงานของตนหรือไม่ ซึ่งผลที่ได้รับเป็นไปตามกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้

จากงานวิจัยข้างต้น เป็นการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของเครือข่ายการสื่อสารต่อการตัดสินใจของพนักงานในการทำงานหรือออกจากงานของแต่ละบุคคลในองค์กร ซึ่งผู้วิจัยพบว่าสามารถนำมาเป็นกรอบเพื่อตอบปัญหานำวิจัยที่ 1 เกี่ยวกับเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว โดยงานวิจัยของนักวิจัยท่านนี้นั้นจะต่างจากงานวิจัยของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว คือ เขาจะศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของเครือข่ายการสื่อสาร แต่ในงานวิจัยเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนั้น จะศึกษาเกี่ยวกับลักษณะโครงสร้างของเครือข่ายการสื่อสาร ซึ่งเป็นการมองในเรื่องเดียวกันแต่ต่างประเด็นกัน หากแต่สามารถทำให้มองเห็นถึงความสำคัญของการมีเครือข่ายการสื่อสารได้

มาร์แชลล์ สก็อตต์ พูเล (MARSHALL SCOTT POOLE) ได้ทำการวิจัยในปีเดียวกันนี้ (ค.ศ. 2000) เรื่อง “Decision Development in Small Group V Test of a Contingency Model” เพื่อทดสอบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกลุ่ม เพื่อที่จะติดตามผลหลายๆ วิธีการ ทีมวิจัย ที่ได้ทำดัชนีชี้วัดจากงานของกลุ่มและโครงสร้างของกลุ่มนั้น และการคาดเดาคณะสมบัติต่างๆ ที่เป็นการพัฒนาของกลุ่ม พบว่า คุณสมบัติของการตัดสินใจประกอบด้วยประเภทของการตัดสินใจ ความซับซ้อนของการตัดสินใจ จำนวนของกลุ่มองค์กรที่เข้าร่วม และความสัมพันธ์ที่หลากหลายของกิจกรรมการตัดสินใจ เช่น การตั้งเป้าหมาย การวิเคราะห์

ปัญหา และการแก้ปัญหา และยังพบว่า การเปลี่ยนแปลงโดยบังเอิญนั้น ได้ผลดีในการคาดคะเนการตัดสินใจ นอกจากนี้ยังพบว่า การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกลุ่มเป็นตัวคาดคะเนที่น่าจะเป็นไปได้มากกว่าตัวแปรที่เกี่ยวกับงาน ผลการศึกษานี้ชี้แนะว่าการปรับปรุงรูปแบบใหม่ๆ นั้นมีความจำเป็น และควรมีการปรับเปลี่ยนวิธีการมากกว่าที่จะใช้การคาดการณ์แบบเดิมที่ใช้เคยกัน

งานวิจัยเรื่อง “Decision Development in Small Group V Test of a Contingency Model” นี้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกลุ่ม กิจกรรมและโครงสร้างของกลุ่ม คุณสมบัติต่างๆ ที่เป็นการพัฒนาของกลุ่ม จะเห็นได้ว่าศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวกับกลุ่มเช่นเดียวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าใช้เป็นกรอบในการศึกษาในเรื่องเกี่ยวกับการรวมกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้ รวมทั้งสามารถนำมาเป็นกรอบในการศึกษาเรื่องปัจจัยในการพัฒนากลุ่มได้เช่นกัน



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

รูปแบบการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง การสื่อสาร ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อศึกษาถึงภาพรวมของการสื่อสารและปัจจัยการสื่อสาร และนำข้อมูลที่ได้รับมาทำการวิเคราะห์และสังเคราะห์เพื่อตอบปัญหาวินิจฉัย โดยผู้วิจัยได้กำหนดระเบียบวิธีวิจัยไว้ดังนี้

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants)

ผู้วิจัยได้ใช้เกณฑ์คุณลักษณะของประชากรกลุ่มเป้าหมาย เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือก โดยแต่ละคนที่คัดเลือกจะเน้นบุคคลที่สามารถทำหน้าที่เป็นตัวแทนหลักของกลุ่มเป้าหมายได้ดี หรือเรียกว่ากลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ในการที่จะให้ข้อมูลได้อย่างแท้จริงและละเอียด โดยมีวิธีการคัดเลือกดังนี้

1. เข้าไปพบปะกับสมาชิกกลุ่มที่แบ่งทั้ง 3 กลุ่ม เพื่อพูดคุยทำความรู้จัก และสอบถามถึงการร่วมกิจกรรมต่างๆ และบทบาทที่บุคคลเหล่านั้นกระทำในกลุ่ม เพื่อหาผู้ที่จะสามารถเป็นตัวแทนหลักของประชากรกลุ่มเป้าหมายได้

2. ติดต่อประสานงานกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก ดังกล่าว แล้วคัดเลือกบุคคลจากทั้ง 3 กลุ่มให้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย จำนวน 40 คน ดังนี้คือ

- 2.1 กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว โดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึกแก่นำคณะกรรมการกลุ่มตามโอกาสและเวลาที่สะดวกและเหมาะสมเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการสื่อสาร และปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง จำนวน 10 คน ได้แก่

1. นางปราณี	วัชรศิลป์	(ประธาน)
2. นางพวงทอง	โสภณเวทย์	(รองประธาน)
3. นางสุภาพ	สวัสดิ์	(เหรัญญิก)
4. น.ส.คาราพร	จันทร์	(ผู้ช่วยเหรัญญิก)

5. นางประยูร	พลศักดิ์	(หัวหน้าฝ่ายผลิต)
6. นางทองล้วน	มิรินทร์	(ผู้ช่วยฝ่ายผลิต)
7. นางปราณี	ชมภูนาวัฒน์	(กรรมการฝ่ายผลิต)
8. นางวิไล	ทูนันท์	(กรรมการฝ่ายผลิต)
9. นางกฤษณา	ศรีมนตรี	(กรรมการฝ่ายผลิต)
10. น.ส.อังศุมารินทร์	สิทธิพิสัย	(หัวหน้าฝ่ายการตลาด)

2.2 กลุ่มผู้ที่เป็นสมาชิกของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว โดยเลือกสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ที่เข้าร่วมกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการสื่อสาร และปัจจัยการสื่อสาร ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง จำนวน 20 คน

1. นายสุนทร	จันทร์ระ
2. นางนันทา	กลางนคร
3. นางอัมพวัน	จันทร์ระ
4. นางประนอม	จิตต์อำมาตย์
5. นางลิจันทร์	พนาสิกุล
6. นางราณี	สว่างไพศาลกุล
7. นางนงคัพร	ดวงดี
8. นางสมบัติ	จิตต์อำมาตย์
9. นายพละ	โสภากเวทย์
10. นางวิจิตรา	โสภากเวทย์
11. นางจุฑาทิพย์	อุดมมาน
12. นางสยามล	โชติมูล
13. นายชุมพล	ศรีสุภาพ
14. นางเรไร	ศรีสุภาพ
15. นายวัชรินทร์	วัชรศิลป์
16. น.ส.ทัศนีย์	โสภากเวทย์
17. น.ส.มณฑิธร	จันทร์ระ
18. น.ส.กัลยาณี	จันทร์ระ
19. นายสมคิด	อุดมมาน

20. นางฉลวย

แก้วศรีงาม

2.3 คนภายนอกกลุ่ม โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก เพื่อสอบถามเกี่ยวกับมุมมองของคนนอกที่มีต่อกลุ่มฯ พัฒนากลุ่ม ทักษะคนที่มีความรู้และชำนาญ รวมทั้งความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยการสื่อสาร ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง จำนวน 10 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่

1. **แบบสัมภาษณ์เจาะลึกกึ่งมีโครงสร้าง** โดยผู้วิจัยได้ออกแบบแนวคำถามปลายเปิดตามแนวคิดและทฤษฎีที่อ้างไว้ในบทที่ 2 และแยกประเด็นตามวัตถุประสงค์การวิจัย เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างสามารถตอบคำถาม หรือสามารถให้ข้อมูลได้อย่างอิสระ ตามความคิด และข้อเท็จจริงที่ปรากฏ ซึ่งแนวคำถามเหล่านี้ผู้วิจัยจะใช้อย่างยืดหยุ่นตามสถานการณ์ สภาพแวดล้อม ความเหมาะสมและเงื่อนไขเวลา โดยอาจไม่เรียงคำถามตามลำดับที่กำหนดไว้ แต่จะใช้ความพยายามเพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลหลักตอบหรือให้ข้อมูลครอบคลุมประเด็นต่างๆ อย่างครบถ้วน โดยจะใช้ภาษาอีสานซึ่งเป็นภาษาประจำถิ่น เพื่อสร้างความคุ้นเคย และไว้ใจในการให้ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างดังกล่าว

2. **การสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วม** ผู้วิจัยจะใช้ในการเข้าถึงข้อมูลสำคัญบางประการ โดยเฉพาะในบรรยากาศ สภาพแวดล้อม การแสดงออกของบุคคล อันจะเป็นการช่วยเสริมความเข้าใจในปรากฏการณ์ ปัจจัย หรือเงื่อนไขต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างแจ่มชัด เช่น การประชุมตามวาระ เป็นต้น

3. **เอกสาร / งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง** โดยเป็นเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสาร และปัจจัยการสื่อสาร ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยกำหนดด้านองค์ประกอบการสื่อสารและรูปแบบการสื่อสารต่างๆ รวมทั้งเป็นเอกสารที่เกี่ยวกับกลุ่ม และการรวมกลุ่ม และงานวิจัยทั้งในและต่างประเทศเกี่ยวกับการสื่อสารและการรวมกลุ่ม เป็นต้น

4. **เครื่องบันทึกเทป** เพื่อบันทึกการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ โดยจะใช้ควบคู่ไปกับการจดบันทึกสาระสำคัญขณะสัมภาษณ์ ทั้งจากการไปพบกับผู้ให้ข้อมูลหลักโดยตรงและการสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์

5. **สมุดจดบันทึก** เพื่อใช้จดบันทึกในการสังเกตการณ์กลุ่มตัวอย่างและสภาพบรรยากาศในกลุ่ม

6. **กล้องถ่ายภาพ** เพื่อใช้ถ่ายภาพสถานที่ บรรยากาศการทำงาน และกิจกรรมต่างของกลุ่ม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยนี้เป็นการวิจัยภาคสนาม ซึ่งเป็นการศึกษาข้อมูลในสภาพแวดล้อมตามความเป็นจริง เพื่อให้เห็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในบริบททางสังคมและวัฒนธรรม ผู้วิจัยจึงได้กำหนดขั้นตอนการวิจัย ดังนี้

1. ติดต่อกับคุณทรัพย์ พิลางาม อดีตประธานกองทุนหมู่บ้าน ชุมชนดอนแดง อ.เมือง จ.หนองคาย และปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกองทุน SML ของชุมชนดอนแดง ซึ่งมีความคุ้นเคยกับชุมชนอย่างดี เพื่อขอความอนุเคราะห์ข้อมูลและประสานงานในการลงพื้นที่วิจัย ที่ชุมชนยอดแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

2. ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มตัวอย่างและแนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับประเด็นที่ศึกษา เพื่อเตรียมการก่อนลงสนามเก็บข้อมูลและเพื่อเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ข้อมูล

3. ทำความรู้จักคุ้นเคยกับกลุ่มตัวอย่าง เพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีในการสัมภาษณ์ การเข้าร่วมกิจกรรม และพูดคุยในเรื่องต่างๆ ไปเกี่ยวกับมุมมองในการประกอบอาชีพในชุมชน การพัฒนาชุมชน รวมทั้งประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

4. แนะนำตัวกับกลุ่มตัวอย่าง เพื่อสร้างความสัมพันธ์เบื้องต้นและสร้างความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของการวิจัย ตลอดจนการนัดหมายวัน เวลา และสถานที่ที่เหมาะสมและสะดวกในการสัมภาษณ์

5. การสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดเป็นลักษณะเหมือนคนวงใน โดยสร้างความสนิทสนมเพื่อให้เกิดความไว้วางใจของผู้วิจัย

2. เข้าพบกลุ่มตัวอย่างและสัมภาษณ์ด้วยตนเอง

3. ผู้วิจัยขอเข้าร่วมกิจกรรมการผลิตและจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม ได้แก่ข้าวเกรียบงา รวมทั้งการประชุมตามวาระ(ถ้ามี)

4. การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะใช้วิธีการสัมภาษณ์ทั้งแบบเปิดกว้างในประเด็นแสดงความคิดเห็นต่างๆ และการเจาะลึกในบางประเด็นที่น่าสนใจ เพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงที่ตรงที่สุดของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเมื่อทำการสัมภาษณ์บุคคลทั้ง 3 กลุ่มที่กำหนดเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยก็จะขอให้บุคคลในกลุ่มที่สัมภาษณ์นั้นช่วยแนะนำให้ผู้วิจัยได้พูดคุยกับบุคคลอื่นๆ ที่อยู่ในและนอกกลุ่ม (Snowball Sampling) ที่ผู้วิจัยจะได้สัมภาษณ์ต่อไปให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนตามต้องการ

5. ทุกครั้งที่เสร็จสิ้นการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะรีบถอดเทปอย่างละเอียด ตามความเป็นจริงวันต่อวัน ทั้งนี้เพื่อให้สามารถนำประเด็นแต่ละปรากฏการณ์ที่ได้มานั้น มาจัดเรียบเรียงให้สมบูรณ์ ซึ่งจะนำไปสู่การสรุปข้อมูลเป็นระยะไป และเพื่อเป็นประโยชน์ในการสัมภาษณ์ครั้งต่อไปด้วย

6. นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมมาวิเคราะห์และนำเสนอเป็นรูปเล่มต่อไป

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

ในการวิจัยครั้งนี้ อาศัยการตรวจสอบความแม่นยำ ความเชื่อถือได้และความครบถ้วนของข้อมูลเพื่อให้ข้อมูลที่ได้น่าเชื่อถือ โดยผู้วิจัยจะใช้การตรวจสอบหลายวิธีด้วยกัน ดังนี้

1. แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการวิจัยได้ผ่านการตรวจสอบแนวทางในการสัมภาษณ์ตลอดจนข้อคำถามจากอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาถึงความครอบคลุมของคำถาม การสื่อความหมายในประเด็นคำถามให้ตรงกับวัตถุประสงค์ในการวิจัยมากที่สุดตลอดกระบวนการวิจัย

2. การศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสารและงานวิจัยต่างๆ และการสัมภาษณ์เจาะลึกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักทั้ง 3 กลุ่ม คือกลุ่มแกนนำ กลุ่มสมาชิก และบุคคลภายนอก ทั้งนี้เพื่อตรวจสอบข้อมูลซึ่งกันและกันจากกลุ่มตัวอย่าง (Double Check) และพิจารณาว่าข้อมูลที่ได้รับนั้นถูกต้องตรงกันและสอดคล้องกันอย่างไร เพื่อให้ข้อมูลที่ได้รับมีความน่าเชื่อถือ รวมถึงใช้วิธีการสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วมควบคู่ไปกับการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

3. หลังจากการเข้าไปสังเกตการณ์และสัมภาษณ์แต่ละครั้ง ผู้วิจัยได้ทำการบันทึกภาคสนาม (Field Note) และแยกหมวดหมู่ ประเภทหมวดหมู่แบบคร่าวๆ เพื่อจะได้ทราบถึงข้อมูลที่ยังขาดหาย และยังต้องทำการเก็บรวบรวมให้ได้ในคราวต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลและการนำเสนอข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมด้วยวิธีการต่างๆ มาจำแนกประเภท (Typology) และจัดเรียงอย่างเป็นระบบ (Taxonomy) โดยการแยกแยะองค์ประกอบและเงื่อนไขต่างๆ การจัดหมวดหมู่ของข้อมูลต่างๆ นั้นจะจัดหมวดหมู่ของข้อมูลที่เหมือนกัน ไว้ด้วยกัน เชื่อมโยงความสัมพันธ์ของข้อมูลต่างๆ ภายใต้บริบททางสังคมและวัฒนธรรมของชุมชนยอดแก้ว

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลไปพร้อมกับการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยอาศัยมุมมองของ “คนใน” เพื่อให้เข้าใจความหมายที่คนในมีให้กับพฤติกรรมต่างๆ ของเขา ซึ่งจะทำให้ผู้วิจัยสามารถเข้าใจรูปแบบของปรากฏการณ์นั้นได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น

เมื่อผู้วิจัยได้ตรวจสอบข้อมูลที่ได้มาแล้วเพียงพอ ถูกต้องครบถ้วนสมบูรณ์ มีคุณภาพและสามารถตอบปัญหาที่วิจัยได้ จึงนำข้อมูลทั้งหมดไปวิเคราะห์ตามกรอบแนวคิดและทฤษฎีที่ผู้วิจัยได้กำหนดไว้

การนำเสนอข้อมูลในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) เพื่อชี้ให้เห็นถึงลักษณะการสื่อสารของกลุ่ม และปัจจัยการสื่อสาร ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง และเข้าใจบทบาทของสมาชิกในกลุ่ม ที่มีต่อการร่วมกันผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆ ที่ได้ร่วมกันจัดขึ้น โดยแยกตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย โดยนำเสนอให้เข้าใจถึงสภาพทางกายภาพ ประวัติและที่มา บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิก พัฒนาการกลุ่ม รวมทั้งบริบทต่างๆ ที่แวดล้อมกลุ่ม ได้แก่ การเมือง เศรษฐกิจ และสังคมภายในชุมชนยอดแก้ว
2. ลักษณะการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย
3. ปัจจัยการสื่อสาร ที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การสื่อสาร ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ลักษณะการสื่อสารภายในกลุ่ม และปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง การวิจัยนี้ใช้หลักการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วม รวมทั้งการศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้องและการสืบค้นข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต โดยศึกษาจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key informants) 3 กลุ่ม จำนวนทั้งสิ้น 40 คน ประกอบด้วย กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการ จำนวน 10 คน สมาชิก จำนวน 20 คน และบุคคลภายนอกกลุ่ม จำนวน 10 คน (รายละเอียดดูในบทที่ 3) โดยผู้วิจัยขอเสนอข้อมูลโดยแบ่งออกเป็น 3 ประเด็นใหญ่ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1.1 สภาพกายภาพ

ที่ทำการกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย ตั้งอยู่ในบริเวณวัดยอดแก้ว อ.เมือง จ.หนองคาย ณ ที่ทำการกลุ่ม ชุมชนยอดแก้ว ถนนมิชัย หมู่ 12 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ด้านหน้าเป็นห้องสำหรับให้บุคคลภายนอกมาติดต่อกันต่างๆ รวมทั้งติดต่อขอซื้อสินค้าของทางกลุ่ม โดยประตูทางเข้าจะแยกออกจากประตูวัด ภายในห้องมีถ้วยรางวัลและใบประกาศต่างๆ ที่ได้รับตั้งโชว์ไว้ มีโต๊ะและเก้าอี้ไว้คอยต้อนรับแขกที่เข้ามาเยี่ยมหรือขอดูงานในศูนย์ในกรณีที่มีจำนวนผู้เข้ามาเยี่ยมชมไม่มากนัก และมีบอร์ดแสดงกิจกรรมต่างๆ ของทางกลุ่มไว้ให้แขกที่มาดูงานได้ศึกษา รวมทั้งแผนผังแสดงตำแหน่ง สถานภาพ และบทบาทของแกนนำแต่ละคนของกลุ่ม นอกจากนี้ยังมีบอร์ดที่ติดประกาศแจ้งข้อมูลข่าวสารต่างๆ และประกาศต่างๆ ไปของกลุ่มตั้งไว้หน้าประตูทางเข้าที่ทำการกลุ่มด้วย

ส่วนด้านหลังจะมีทางเชื่อมต่อกับด้านหลัง เป็นที่สำหรับผลิตสินค้าของทางกลุ่ม ได้แก่ ข้าวเกรียบงา รวมทั้งการประชุมกลุ่มย่อยในวาระต่างๆ ด้วย ซึ่งเป็นห้องโล่ง โปร่ง กว้าง อากาศถ่ายเท

ได้สะดวก ผนังไม่ทึบ โดยแบ่งเป็นส่วนๆ ได้แก่ ส่วนในเป็นที่สำหรับราคาและปิ้งข้าวเกรียบ โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ห้องสำหรับทำข้าวเกรียบ และห้องเก็บของหรืออุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งตู้อบข้าวเกรียบด้วย และบริเวณด้านนอกของห้องนี้เป็นลานสำหรับใช้ตากแผ่นข้าวเกรียบที่ผ่านการราคาและนึ่งแล้วเพื่อทำให้แห้งก่อนที่จะนำไปปิ้ง โดยจะมีตระแกรงทำด้วยเสตนเลสเรียงเป็นแถวยาวเพื่อตากแผ่นแป้ง โดยที่สมาชิกส่วนใหญ่จะนั่งทำงานรวมกันในห้องด้านหลัง ส่วนห้องด้านหน้าจะมีแกนนำที่มาทำงาน แต่จะไม่นั่งประจำ เพราะจะเข้ามาทำงานข้างในร่วมกับสมาชิกด้วย และด้านหลังที่ทำการกลุ่มจะเป็นส่วนต่างๆ ของวัด ซึ่งแยกต่างหากจากที่ทำการกลุ่ม เพราะเดิมที่ทำการนี้เคยเป็นห้องเก็บของของทางวัด จนเมื่อแกนนำของกลุ่มได้ทำเรื่องขอใช้สถานที่ดังกล่าวเพื่อมาทำที่ทำการของกลุ่ม เนื่องจากภารกิจที่จะนำสินค้าของกลุ่มเพื่อเข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP) ได้นั้น จำเป็นต้องมีที่ทำการเป็นที่ของสาธารณะ จะใช้บ้านของสมาชิกคนใดคนหนึ่งไม่ได้ ซึ่งเดิมเคยใช้บ้านพักของประธานกลุ่ม (นางปราณี วัชรศิลป์) เป็นที่ทำการของกลุ่ม จนเมื่อทางวัดขอดแก้วอนุเคราะห์ให้ใช้สถานที่แล้ว กลุ่มก็ได้ทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ในเรื่องการบูรณะซ่อมแซมสถานที่ดังกล่าวจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดหนองคาย (อบจ.หนองคาย) รวมทั้งขออนุมัติเงินลงทุนในการซื้ออุปกรณ์ครุภัณฑ์ต่างๆ ในการทำข้าวเกรียบ

สภาพที่ทำการกลุ่มโดยทั่วไป สะอาด ไม่มีสัตว์พาหะที่อาจเป็นอันตรายหรือเป็นบ่อเกิดของเชื้อโรค มีการเก็บกวาดอยู่เสมอ โดยสมาชิกที่มาทำงานแต่ละคนจะช่วยกันทำ เมื่อมีคนนำของมาส่ง (เช่น แป้ง กะทิ หรืออื่นๆ) จะนำเข้ามาส่งที่ประตูด้านข้างของวัดเพื่อขนของเข้าด้านหลังศูนย์ จึงดูเป็นสัดส่วน ไม่ต้องไปวุ่นวายกับด้านหน้าที่เตรียมไว้สำหรับรับแขกหรือลูกค้า

1.2 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

จากการสัมภาษณ์ประธานและแกนนำพบว่า จากนโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับแนวคิดชุมชนเข้มแข็ง ก่อให้เกิดโครงการพักชำระหนี้เกษตรกรเพื่อลดและผ่อนปรนภาระหนี้สิน ตามมาด้วยนโยบายกองทุนหมู่บ้านเพื่อเป็นทุนให้ชาวบ้านมีเงินมาลงทุนเพื่อสนับสนุนแนวคิดการส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชนดังกล่าว แล้วจึงตามมาด้วยโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อให้แนวคิดเกิดผลเป็นรูปธรรมมากขึ้นนั้น กลุ่มแกนนำที่ริเริ่มกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้จึงได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ เพื่อเป็นการสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลดังกล่าว ประกอบกับปัญหาทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในช่วงเวลานั้น ไม่ว่าจะปัญหาเศรษฐกิจระดับมหภาคหรือระดับจุลภาค จนเกิดนโยบายส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชนดังกล่าว ได้กลายเป็นเกิดแรงบันดาลใจให้เกิดการรวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหา กลุ่มแกนนำจึงได้รวมตัวกันขึ้นเพื่อแสวงหาอาชีพเพื่อเป็นกิจกรรมของกลุ่ม โดยในตอนแรก มีสมาชิก

เพียง 3 คน ได้แก่ นางปราณี วัชรศิลป์ (ประธาน) นางพวงทอง โสภาเวทย์ (รองประธาน) และนางวิไล ทumnันท์ (กรรมการกลุ่ม) เข้ามารวมกลุ่มกันเพื่อคิด วางแผน หาอาชีพ โดยในเบื้องต้นนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพ ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และเป็นการช่วยเพิ่มรายได้ ซึ่งในช่วงนั้นมีการลองผิดลองถูก ทำขนมหลายอย่าง และยังไม่มีการประชาสัมพันธ์ที่เป็นรูปแบบนัก เมื่อทำขนมเสร็จแล้วก็นำออกไปเดินขายตามบ้านคน โดยให้ลูกค้าลองชิมก่อนเมื่อถูกใจจึงค่อยซื้อ ต่อมาจึงมีการเชิญชวนคนรู้จักให้เข้ามารวมกลุ่มและร่วมมือกัน พอจำนวนสมาชิกเริ่มมากขึ้น ประกอบกับทางรัฐบาลมีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) จึงเกิดความคิดที่จะจัดตั้งกลุ่มที่เป็นรูปแบบมากขึ้นเพื่อสนองนโยบายของรัฐบาลดังกล่าว ดังนั้นจึงทำเรื่องขอฝึกอบรมอาชีพจากส่วนราชการพร้อมๆ กับรับสมัครสมาชิกเพิ่มมากขึ้น ใครที่เป็นสมาชิกอยู่แล้วก็ชวนคนรู้จักมาสมัคร มีการพัฒนากลุ่มในหลายมิติพร้อมๆ กัน กล่าวคือ ในส่วนการบริหารงานกลุ่มนั้น มีการเลือกประธาน รองประธาน และคณะกรรมการกลุ่มเพื่อมาทำหน้าที่บริหาร หลังจากนั้น คณะกรรมการที่เลือกมานั้นก็มาร่วมกันกำหนดกฎเกณฑ์ ระเบียบข้อบังคับ การปฏิบัติงานต่างๆ รวมทั้งวัตถุประสงค์ของกลุ่ม โดยมีวัตถุประสงค์ที่มีการกำหนดเป็นลายลักษณ์อักษร กล่าวคือ การรวมกลุ่มกันนี้เพื่อช่วยเหลือสมาชิกในชุมชนให้มีอาชีพ ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เพื่อร่วมกันผลิต จำหน่ายและส่งเสริมด้านการตลาด ช่วยเหลือครอบครัวในชุมชนให้มีงานทำ ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ รวมทั้งก่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะและมีความรับผิดชอบต่อนานาอย่างเป็นระบบ โดยที่คณะกรรมการในช่วงแรกนั้นยังมีจำนวนไม่มากนักเพราะสมาชิกยังมีน้อย แต่ปัจจุบันพบว่าคณะกรรมการมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน ได้แก่

นางปราณี	วัชรศิลป์	ประธาน
นางพวงทอง	โสภาเวทย์	รองประธาน
นางสุภาพ	สวัสดี	เหรียญก
น.ส.ดารารพร	จันทร์	ผู้ช่วยเหรียญก
นางประยูร	พลศักดิ์	หัวหน้าฝ่ายผลิต
นางทองล้วน	มิรินทร์	ผู้ช่วยฝ่ายผลิต
นางทองหยิบ	โคตะนันท์	ผู้ช่วยฝ่ายผลิต
นางเพ็ญศรี	แสนจันทร์	ฝ่ายผลิต
นางปราณี	ชมภูนาวัฒน์	กรรมการฝ่ายผลิต
นางวิไล	ทumnันท์	กรรมการฝ่ายผลิต

นางกฤษณา	ศรีมนตรี	กรรมการฝ่ายผลิต
น.ส.อังศุมารินทร์	สิทธิพิสัย	หัวหน้าฝ่ายการตลาด
นายชลธิศ	ทิพย์เจริญ	ผู้ช่วยฝ่ายการตลาด

มีสมาชิกจำนวนทั้งสิ้น 41 คน โดยแบ่งเป็นสมาชิกที่มาทำงาน ณ ที่ทำการกลุ่มจำนวน 10 คน และสมาชิกที่ไม่มาทำงานจำนวน 31 คน ซึ่งสมาชิกที่มาทำงานนั้นจะเป็นสมาชิกที่เป็นแม่บ้านและไม่มีงานประจำ เมื่อทำงานบ้านเสร็จแล้วก็จะมาทำงานที่ศูนย์ตามวัน-เวลาที่กำหนดในระเบียบ โดยสมาชิกจะต้องมาลงชื่อและเวลาเข้าปฏิบัติงานทุกวัน เพื่อนำมาพิจารณาในการให้ค่าตอบแทนรายสัปดาห์ โดยจะมาปฏิบัติงานในวันจันทร์ถึงวันศุกร์ ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึง 16.00 น. โดยได้รับค่าตอบแทนเป็นรายสัปดาห์ ประมาณ 80-150 บาทต่อสัปดาห์ ซึ่งเป็นกำไรที่ได้จากการขายสินค้าและหักค่าใช้จ่ายออกแล้ว ซึ่งสมาชิกจะได้รับในทุกวันศุกร์ แต่หากสมาชิกท่านใดไม่มาปฏิบัติหน้าที่ก็จะถูกหักเงินในส่วนของวันที่ขาดงาน และนอกจากนี้ยังได้รับเงินปันผลประจำปีอีกด้วย

ส่วนสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงาน ส่วนใหญ่จะมีงานประจำทำอยู่แล้ว ไม่มีเวลามาปฏิบัติงานที่ศูนย์ แต่ได้สมัครเป็นสมาชิกเพราะเห็นถึงประโยชน์จากการรวมกลุ่ม และต้องการให้การสนับสนุน โดยจะได้รับเงินปันผลประจำปีเท่านั้น

โดยในช่วงแรกของการก่อตั้งกลุ่มอาชีพนี้ กลุ่มแกนนำมีความคิดว่า เมื่อรัฐบาลประกาศเรื่องกองทุนหมู่บ้านประกอบกับมีนโยบายเกี่ยวกับ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หากชาวบ้านต้องการจะกู้ยืมเงินจำนวนนี้มาใช้จำเป็นต้องมีอาชีพเพื่อเอาเงินที่กู้ยืมนี้มาลงทุน ไม่เช่นนั้น ในขั้นตอนการขอกู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้านนั้นอาจจะไม่ได้รับเงินก็ได้ เพราะในการขอกู้ยืมต้องมีการเขียนเป็นโครงการเสนอว่าจะนำเงินไปใช้ลงทุนอะไร เพื่อจะได้สามารถนำเงินจำนวนนี้ไปต่อยอดให้เกิดดอกผลเพื่อนำเงินมาคืนกองทุนในภายหลัง กลุ่มผู้ริเริ่มก่อตั้งจึงร่วมกันคิดร่วมกันหาวิธีการที่จะหาอาชีพที่อิสระ ไม่ต้องใช้เทคโนโลยีมาก และอยู่ในความต้องการของตลาด ในช่วงแรกที่ยังตกลงใจไม่ได้ว่าจะทำอะไร ก็ขอรับการอบรมอาชีพต่างๆ จากเทศบาลจังหวัดหนองคาย อบรมทำผลิตภัณฑ์ต่างๆ อาทิเช่น ขนมหอมม่วง ข้าวเกรียบงา ดอกไม้จันทร์ ดอกไม้สด พวงหรีด ผ้าบาติก เป็นต้น และเมื่อมีการสำรวจตลาดจึงพบว่า น่าจะเป็นอาหารเวียดนามที่ทำได้ไม่ยาก และแปลก ยังไม่มีที่ไหนหรือกลุ่มอาชีพอื่นทำ ซึ่งก็คือ ข้าวเกรียบงา โดยมีวิธีการทำที่ต่างจากที่ทำกันแล้วในจ.หนองคาย ด้วยการใส่ผงคาลงไปในข้าวเกรียบเพื่อเพิ่มความหอม เพิ่มรสชาติ และคุณค่าทางสารอาหารที่ได้รับจากงา

ในส่วนของการทำขนมมันนั้น ตอนแรกต้องลองผิดลองถูกหลายครั้ง ทำแล้วเอาไปให้ลูกค้าชิม ก่อนถ้าชอบจึงซื้อ และต้องเอาออกไปเดินขายเองตามร้านค้าและบ้านคนในเขตใกล้เคียงกับชุมชนยอดแก้วหรือภายในเขตชุมชนยอดแก้วเอง และคอยสอบถามลูกค้าว่าควรปรับปรุงตรงไหนบ้าง ทั้งในด้านรสชาติ คุณภาพ และความสะอาด ต่อมาพอสินค้าเริ่มติดตลาดแล้วก็เริ่มมีลูกค้าที่เข้ามาติดต่อกับกลุ่มเอง สมาชิกก็ไม่ต้องออกไปเดินขาย ทำอยู่ในสถานที่ ซึ่งในขณะนั้นคือบ้านของประธานกลุ่ม เพราะยังไม่มีสถานที่ทำการที่เป็นของตัวเองกลางเช่นในปัจจุบัน

หลังจากที่ข้าวเกรียบงาเริ่มเป็นที่รู้จักแล้ว แกนนำก็เริ่มขยายในส่วนของสมาชิกกลุ่ม โดยการร่วมกันคิดแผนการ ระเบียบการข้อบังคับต่างๆของกลุ่ม เพื่อเชิญชวนให้คนในชุมชนยอดแก้วเข้ามาสมัครเป็นสมาชิก และเป็นการง่ายมากขึ้นที่จะชักชวนคนให้มาสมัคร เพราะข้าวเกรียบงาก็เริ่มเป็นที่รู้จักแล้ว มีการประกาศรับสมัครสมาชิกเพิ่ม โดยการบอกต่อกันแบบปากต่อปาก สมาชิกก็ไปบอกญาติพี่น้องของตนให้มาสมัคร ซึ่งในการรับสมัครครั้งแรกมีคนมาสมัครเป็นสมาชิกประมาณ 20 คน

ต่อมาได้มีการส่งสมาชิกกลุ่มเข้ารับการฝึกอบรมทำข้าวเกรียบงาที่ทางเทศบาลจังหวัดหนองคายจัดให้ และสมาชิกคนใดที่ต้องการมาทำที่ศูนย์และไม่ได้มีงานประจำก็มาเป็นสมาชิกที่ปฏิบัติงาน ส่วนสมาชิกคนใดที่ไม่สามารถมาทำได้ที่ก็เป็นสมาชิกที่ไม่ต้องมาปฏิบัติงาน แต่รับเฉพาะเงินปันผลปลายปีเท่านั้น โดยมีการกำหนดไว้ในระเบียบว่าสมาชิกที่มาปฏิบัติงานนั้น จะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายสัปดาห์โดยหักจากรายจ่ายแล้วนำมาแบ่งกันตามจำนวนคนที่มาทำงาน และจะได้รับเงินปันผลปลายปีด้วยเช่นกัน นอกจากนี้สมาชิกคนใดที่มาทำงานทุกวันไม่เคยขาดก็จะได้รับเงินโบนัสด้วย

ในส่วนของอาคารสถานที่ที่มีการพัฒนาไปพร้อมๆ กับการเพิ่มจำนวนสมาชิก กล่าวคือ เนื่องจากแกนนำและสมาชิกต้องการให้สินค้าของกลุ่มเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) และต้องการขอสัญลักษณ์ อย. จึงยื่นเรื่องเสนอ โดยทางส่วนราชการได้แจ้งมาว่าหากจะทำการดังกล่าวสินค้านั้นๆ ต้องทำหรือผลิตในสถานที่ที่เป็นสาธารณะ ไม่ใช่ในบ้านเรือนอย่างที่ทำกันในตอนต้น ดังนั้นจึงเริ่มคิดที่จะขอสถานที่ของวัดยอดแก้ว ซึ่งเดิมเคยเป็นโรงเก็บของของทางวัด จึงทำหนังสือเสนอทางวัด โดยได้รับเงินสนับสนุนในการซ่อมแซมอาคารสถานที่รวมทั้งเงินทุนในการสนับสนุนเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ จากทางองค์การบริหารส่วนจังหวัดหนองคาย (อบจ.หนองคาย) และสหกรณ์จังหวัดหนองคาย นอกจากนี้ในส่วนที่เกี่ยวกับการอบรมให้ความรู้ก็นับได้รับการอบรมจากเทศบาลจังหวัดหนองคาย นอกจากนี้ยังได้รับมอบเงินจำนวน 20,000 บาทเพื่อลงทุนในช่วงแรก และจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่จะนำมาใช้ในกระบวนการผลิตข้าวเกรียบงา

นอกจากเงินทุนในส่วนที่ได้รับการช่วยเหลือจากทางราชการแล้วยังมีองค์กรเอกชน และประชาชนที่ให้การสนับสนุน นอกจากนี้ยังมีเงินทุนที่ได้รับจากการรวมกลุ่มกันจากดอกผลและการประกอบกิจกรรมร่วมกัน รวมทั้งเงินค่าธรรมเนียมแรกเข้าและเงินค่าสมัครเป็นสมาชิกด้วย

ต่อมาเริ่มพบปัญหาในขั้นตอนการผลิต นั่นคือ พอเข้าฤดูฝนแล้วไม่สามารถนำข้าวเกรียบไปตากแดดได้ เพราะไม่มีแดด อากาศชื้น แปะที่ราคาและนิ่งแล้วเตรียมนำไปตากก็ขึ้นรา จึงทำเรื่องเสนอขอเครื่องอบเพื่อนำมาอบแทนการนำไปตากแดด แต่ผลปรากฏว่า เมื่ออบในเครื่องอบดังกล่าวแล้วข้าวเกรียบที่ได้ พบว่า แข็ง กระด้าง ไม่เหมือนกับการตากแดดโดยตรงจากธรรมชาติ จึงไม่ได้ใช้เครื่องดังกล่าว กลุ่มจึงมาร่วมกันคิดหาทางแก้ไขปัญหานี้ จึงคิดว่าน่าจะเสนอขอเตาอบพลังแสงอาทิตย์ แต่มีราคาค่อนข้างแพง ราคาเป็นหลักแสน จึงยังไม่ได้ขอจากส่วนราชการที่ให้การสนับสนุน เพราะเครื่องอบเครื่องที่มีอยู่ก็เพิ่งขอไป โครงการนี้จึงยังไม่ได้ถูกดำเนินการ

จากการสัมภาษณ์รองประธานกลุ่มพบว่ากลุ่มนี้เชื่อมั่นว่าการทำงานของกลุ่มตนประสบผลสำเร็จมาได้จนมีชื่อเสียงเช่นทุกวันนี้ นั่น มีหลักในการดำเนินงานภายในกลุ่ม โดยยึดหลักการ 5 ก ได้แก่

1. **กรรมการ** หมายถึง คณะกรรมการกลุ่ม ปัจจุบันมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน โดยจะรับผิดชอบตามหน้าที่ที่ตนได้รับ แบ่งออกเป็น

- ฝ่ายบริหาร ได้แก่ ประธาน และรองประธาน
- ฝ่ายบัญชี ได้แก่ เภรัญญิก และผู้ช่วยเพรัญญิก
- ฝ่ายผลิต ได้แก่ หัวหน้าฝ่ายผลิต และผู้ช่วยหัวหน้าฝ่ายผลิต
- ฝ่ายการตลาด ได้แก่ หัวหน้าฝ่ายการตลาด และผู้ช่วยหัวหน้าฝ่ายการตลาด

2. **กลุ่มหรือสมาชิก** หมายถึง สมาชิกที่สมัครเข้าร่วมกลุ่ม จำนวนทั้งสิ้น 41 คน โดยแบ่งออกเป็นสมาชิกที่ปฏิบัติหน้าที่ในที่ทำกรกลุ่ม จำนวน 10 คน และสมาชิกที่ไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ จำนวน 31 คน โดยสมาชิกที่ปฏิบัติหน้าที่นั้นจะมาทำงานในวันจันทร์-ศุกร์ โดยได้รับค่าตอบแทนจากส่วนที่หักจากรายจ่ายประจำวันจากการผลิตสินค้าของกลุ่ม นอกจากนี้ยังได้ในส่วนที่เป็นเงินปันผลประจำปี แต่ต้องมาทำงานที่ศูนย์ตามวัน-เวลาที่กำหนดไว้ในระเบียบการของกลุ่ม และถ้าไม่มาก็จะไม่ได้รับค่าตอบแทนในวันนั้น โดยจะได้รับเป็นรายสัปดาห์ ส่วนสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานในศูนย์จะได้รับเฉพาะเงินปันผลประจำปีเท่านั้น

3. **กองทุนหรือเงินทุนของกลุ่ม** ซึ่งได้มาจากการสนับสนุนของทางราชการ องค์กรเอกชน ค่าสมัครสมาชิก และค่าธรรมเนียมแรกเข้า

4. กิจกรรม หมายถึง กิจกรรมการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งได้แก่ ข้าวเกรียบงา โดยได้รับการอบรมจากทางเทศบาลจังหวัดหนองคาย โดยในเบื้องต้นนั้นได้รับการอบรมผลิตภัณฑ์หลายชนิด อาทิเช่น ฟ้าบาดึก ดอกไม้จันทร์ ดอกไม้สด พวงหรีด ขนมหอมม้วน และข้าวเกรียบงา ต่อมามีการมาคัดเลือกกันภายในกลุ่มว่าจะเลือกผลิตสินค้าชนิดใด โดยคิดว่าตลาด ณ ขณะนั้นมีความต้องการอะไร ประกอบกับความสามารถในการผลิตและงบประมาณหรือเงินกองทุนที่มีอยู่ ซึ่งในช่วงแรกมีขนมหอมม้วนเป็นสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ผลิตภายในกลุ่ม แต่เนื่องจากข้าวเกรียบงาได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคมากกว่า ประกอบกับสมาชิกที่มาปฏิบัติงานในกลุ่มก็มีจำนวนจำกัด ไม่สามารถจะผลิตสินค้าทั้งสองชนิดได้ จึงเห็นชอบให้ผลิตเฉพาะข้าวเกรียบงาเป็นสินค้าประจำกลุ่ม นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบงายังได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ระดับสามดาว ประจำภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จากการประกวดตามโครงการคัดสรรสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP Product Champion) ในปี 2546 ด้วย

5. ก้าวหน้า เนื่องจากกิจกรรมที่ทำภายในกลุ่มนี้ต้องมีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่ง ฉะนั้นจึงต้องมีการพัฒนาทั้งในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรลุภัณฑ์หรือแพ็คเกจ และฝ่ายการตลาดก็ต้องมีการขยายตลาดออกไป ปัจจุบันนี้มีการขยายตลาดออกไปถึงประเทศลาว และหลายๆ จังหวัดในภาคอีสานที่มารับสินค้าถึงที่ศูนย์ ซึ่งเป็นการตัดปัญหาในส่วนของการขายในการขนส่ง นอกจากนี้ในด้านการประชาสัมพันธ์ภายนอกก็ต้องพัฒนาไปพร้อมๆ กันด้วย ซึ่งมีการประชาสัมพันธ์ทั้งทางวิทยุ (สถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย และวิทยุชุมชน) สถานีโทรทัศน์หลายช่อง และเคเบิลท้องถิ่น

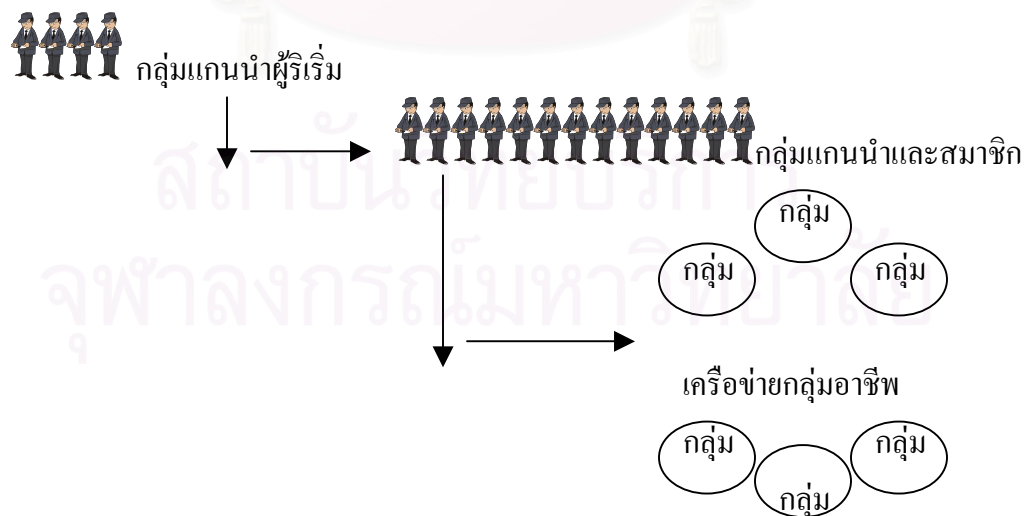
1.3 บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการและสมาชิก

จากการศึกษา พบว่า คณะกรรมการกลุ่ม มีหน้าที่ในการบริหาร จัดการ กำกับดูแล จัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่ม ประชาสัมพันธ์สินค้าตามสื่อต่างๆ ทำหน้าที่ในการพิจารณาเงินที่เป็นดอกผลกำไร และเงินทุนของกลุ่มตามระเบียบ ขยายตลาดให้กว้างขึ้น จัดประชุมประจำปีเมื่อมีการแบ่งเงินปันผล รวมทั้งการทำนิติกรรม สัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวกับกิจกรรมกลุ่มเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ส่วนในเรื่องบรรยากาศในการประชุมสมาชิกกลุ่มนั้น จากการสัมภาษณ์แกนนำและสมาชิกพบว่า มีลักษณะที่ไม่เป็นทางการนัก กล่าวคือ ประธานหรือรองประธานก็จะมาพูด หรือมาให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกในศูนย์เลย โดยไม่ต้องมีการนัดประชุมล่วงหน้า ผู้เข้าร่วมประชุมก็มีเพียงแค่แกนนำและสมาชิกที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์เท่านั้น บรรยากาศการประชุมก็เป็นไปในลักษณะเหมือนการพูดคุยกัน คนพูดก็พูดไป คนฟังก็ฟังไป หรือสมาชิกบางคนก็ทำงานอยู่ก็ฟังไปด้วยทำงานไปด้วยไม่ได้วาง

มือจากการทำงาน เพราะต้องทำให้ทันตามความต้องการของลูกค้าที่โทรศัพท์มาสั่งไว้หรือมาสั่งด้วยตนเอง ดังนั้นบรรยากาศในที่ประชุมจะเป็นแบบที่แบบนึ่ง แต่พบว่าสมาชิกส่วนใหญ่จะไม่ค่อยได้แสดงความคิดเห็นมากนัก จากการสังเกตการณ์และการสัมภาษณ์สมาชิกพบว่า หากสมาชิกท่านใดต้องการเสนอแนะหรือหาทางแก้ปัญหาใดๆ นั้น สมาชิกจะไม่บอกกับประธานหรือรองประธานในที่ประชุมโดยตรง แต่จะบอกผ่านคุณดารารพร จันทระ ซึ่งเป็นผู้ช่วยเหรียญุกก่อน หลังจากนั้นผู้ช่วยเหรียญุกท่านนี้ ก็จะนำความคิดเห็นนั้นๆ มาบอกกับแกนนำคนอื่นๆต่อไป และถ้าหากเป็นปัญหาที่ยังหาข้อสรุปไม่ได้ก็จะนำมาถกกันในที่ประชุมในโอกาสต่อไป ดังนั้นรูปแบบในการพูดคุยกันในที่ประชุมจึงเป็นการสื่อสารที่ผ่านคนกลางก่อน สมาชิกไม่กล้าแสดงความคิดเห็นด้วยตนเองในที่ประชุม ยกเว้นในกรณีที่คุณดารารพร ไม่มาทำงานในวันนั้นเท่านั้น นอกจากนี้ยังพบว่า ในบางครั้งแกนนำคนอื่นๆไม่สามารถมาประชุมได้ก็จะให้คนกลาง หรือคุณดารารพร มาประชุมพูดคุยกับสมาชิกเอง โดยผ่านการประชุมปรึกษาของแกนนำหรือคณะกรรมการมาก่อน แต่คุณดารารพรทำหน้าที่เป็นผู้ถ่ายทอดคำสั่งหรือข้อมูลข่าวสารของกลุ่มเท่านั้น

1.4 พัฒนาการของกลุ่ม

จากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของรัฐบาล จึงได้เกิดกระแสการรวมกลุ่มกันของแม่บ้านตามชุมชนต่างๆ เพื่อเข้าร่วมกันผลิตสินค้าประจำชุมชนหรือท้องถิ่นของตน โดยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากทางราชการ ซึ่งจากการวิจัย พบว่า พัฒนาการของการรวมกลุ่มของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนั้น มีดังต่อไปนี้



แผนภูมิสรุปขั้นตอนการพัฒนา กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย

ขั้นที่ 1 ขั้นมีการรวมกลุ่มกันชั่วคราวของกลุ่มคนเพียง 3 คน ได้แก่ นางปราณี วัชรศิลป์ (ประธาน) นางพวงทอง โสภากาเวทย์(รองประธาน) นางวิไล ทูมนันท์(กรรมการ) ซึ่งมีจุดประสงค์ร่วมกัน และพบว่าเป็นการรวมตัวกันอย่างไม่เป็นทางการ กล่าวคือในขั้นต้นนั้น มีสมาชิกเพียงไม่กี่คนที่มีความคิดว่าต้องการรวมกลุ่มกันเพื่อต้องการหารายได้เสริม ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และยังต้องการสนองตอบตามนโยบายของรัฐ ได้แก่ นโยบายกองทุนหมู่บ้านและโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จึงมีการริเริ่มผลิตสินค้าประจำชุมชน เพื่อให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือ สินค้าโอท็อป (OTOP) แต่ยังเป็นารรวมกลุ่มเพียงแค่นี้ก็ยังไม่มีการมีระบบการทำงานมากนัก ยังไม่มีระเบียบปฏิบัติที่ยึดถือภายในกลุ่มแต่อย่างใด และยังไม่มีการประชาสัมพันธ์ออกสู่ภายนอกที่เป็นรูปแบบนัก

ขั้นที่ 2 ขั้นได้ความคิด ได้แก่ คนที่เข้ามารวมกลุ่มกันในระยะแรกเกิดแนวความคิด วิธีการที่เหมาะสม และเกิดแรงบันดาลใจที่อยากจะลงมือหรือร่วมมือกันตามธรรมชาติของการรวมกลุ่ม กล่าวคือ ทุกคนในกลุ่มเริ่มมีการปรึกษากันภายในกลุ่ม ผนึกความคิด และความรู้ความสามารถเพื่อหาอาชีพ โดยคิดว่าจะผลิตสินค้าอะไรจำหน่ายที่สามารถขายได้ และไม่ต้องใช้เทคโนโลยีสูงนักเพราะไม่มีเงินทุนมากพอ ก็เริ่มมีการแต่งตั้งหัวหน้าและรองหัวหน้าเพื่อให้เป็นศูนย์กลางกลุ่ม เริ่มเข้ารับการศึกษาอบรมจากส่วนราชการ แล้วตัดสินใจร่วมกันว่าจะทำข้าวเกรียบงาจำหน่าย เพราะยังไม่มีใครทำขาย และยังให้คุณค่าสารอาหารจากงาดำอีกด้วย ประกอบกับเริ่มมีการขยายจำนวนสมาชิกให้มากขึ้นเรื่อยๆ มีการทำงานที่เป็นระบบมากขึ้น มีการออกกระเป๋ยที่ใช้ภายในกลุ่ม

ขั้นที่ 3 ขั้นเกิดการรวมกลุ่มช่วยเหลือกัน มีการแลกเปลี่ยนและเสนอความคิดเห็นเพื่อปรับปรุงสินค้า สมาชิกแต่ละคนก็ร่วมมือกันมากขึ้น เกิดกลุ่มที่เป็นทางการมากขึ้น โดยเริ่มจากมีการรับสมัครสมาชิกกลุ่ม มีการแลกเปลี่ยนและค่อยๆ แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกลุ่ม โดยเฉพาะปัญหาในการผลิต ที่พบบ่อยคือ เมื่อฝนตกอากาศชื้น แป้งที่เอาไปตากแดดก็ขึ้นรา ไม่สามารถนำมาใช้ได้

ขั้นที่ 4 ขั้นร่วมกันคิดร่วมกันวางแผน เริ่มมีการเสนอแนวทางต่างๆ แก้ปัญหา มีการประชุมปรึกษากันภายในกลุ่มมากขึ้น จำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และคณะกรรมการกลุ่มประชุมเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ ภายในกลุ่ม จัดทำระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และแจ้งในที่ประชุมให้สมาชิกทราบทุกคน

ขั้นที่ 5 จัดทำโครงการกลุ่มอาชีพเพื่อเสนอเทศบาลขออนุมัติงบประมาณจัดอบรมสมาชิกในกลุ่ม และหลังจากอบรมแล้วกลุ่มเริ่มดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2545 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน และเริ่มมีการวางแผนการประชาสัมพันธ์ภายนอกที่เป็นรูปแบบมากขึ้น ซึ่งจากการศึกษาพบว่า การประชาสัมพันธ์ภายนอกจะกระทำกันเฉพาะในคณะกรรมการ ส่วนสมาชิกคนอื่นๆ จะไม่ค่อยมีบทบาทในส่วนนี้ กล่าวคือ เมื่อสินค้าของทางกลุ่มเริ่มติดตลาดแล้ว ผู้คนก็เริ่มรู้จักและเข้ามาติดต่อซื้อ

ณ ที่ทำการเอง ไม่ต้องไปตระเวนขายเหมือนตอนแรกที่ทำ ประกอบกับข้าวเกรียบงานนั้นได้รับรางวัลสินค้าโอท็อปดีเด่นระดับ 3 ดาว ประจำภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และได้รับพระราชทานรางวัลจากสมเด็จพระบรมโอรสาธิราช จึงทำให้มีชื่อเสียงมากยิ่งขึ้น ได้มีการมาขอสัมภาษณ์ออกรายการทั้งทางวิทยุและโทรทัศน์ มีบุคคลภายนอก กลุ่มอาชีพหรือกลุ่มแม่บ้านอื่นๆ ติดต่อขอมาดูงานที่ศูนย์ที่ทำการกลุ่มหลายครั้ง บางวันก็มีผู้สนใจมาชมหลายกลุ่ม นอกจากนี้สินค้ายังได้ถูกนำไปลงในเว็บไซต์ของสินค้าโอท็อปที่ได้รับรางวัลอีกด้วย (www.thaitambon.com)

ขั้นที่ 6 ขั้นร่วมกิจกรรม ร่วมประชุม ร่วมเรียนรู้ โดยเมื่อประชุมร่วมกันแล้วก็หาทางแก้ปัญหาด้วยกัน ก่อให้เกิดความสามัคคีขึ้นภายในกลุ่ม เมื่อมีการประชุมกันมากขึ้นบ่อยขึ้น ก็เริ่มเกิดกระบวนการคิดและแก้ไขปัญหาที่ยังเป็นการเพิ่มความร่วมมือร่วมใจกันเพิ่มมากขึ้น

ขั้นที่ 7 เกิดกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นเรื่อยๆ มีการตกลงทิศทางความคิด มีการทดสอบกลั่นกรองจากสถานการณ์และการตั้งสมมุติปัญหาจนเกิดการพึ่งตนเองได้ภายในกลุ่ม

ขั้นที่ 8 ขั้นที่กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ด้วยภูมิปัญญาตนเอง ซึ่งการพึ่งตนเองของกลุ่มเมื่อสะสมมาในระดับหนึ่งก็มีความเข้มแข็งเพิ่มมากขึ้น เมื่อเริ่มพึ่งตนเองได้ กลุ่มเข้มแข็งแล้วก็เกิดการขยายกลุ่มออกไป เริ่มให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษากลุ่มอาชีพอื่นๆ หรือชุมชนอื่นๆ

ขั้นที่ 9 ขั้นพัฒนาศักยภาพกลุ่มและขยายกลุ่มออกไป กล่าวคือเมื่อกลุ่มมีการสาธิตหรือมีคนมาดูงานที่ศูนย์ กลุ่มนี้ก็มีการเชิญชวนกลุ่มอื่น หรือชุมชนอื่นมาร่วมสาธิตและออกร้านด้วย เป็นการขยายเครือข่ายกลุ่มอาชีพให้กว้างขึ้น

ขั้น 10 ขั้นเชื่อมโยงกับกลุ่มอื่นๆ เป็นเครือข่ายชุมชน มีการนำมาซึ่งความรู้และแนวความคิดใหม่ๆ ตลอดจนโอกาสในการพัฒนากลุ่ม ซึ่งการเรียนรู้ร่วมกันในลักษณะเครือข่ายชุมชนเช่นนี้ พบว่าเป็นตัวเร่งที่สำคัญของกระบวนการชุมชนเข้มแข็ง

1.5 บริบทแวดล้อมที่สนับสนุนการรวมกลุ่มเพื่อก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

บริบทด้านการเมือง

ดังที่ได้กล่าวไว้ในตอนต้นแล้วว่า แรงบันดาลใจอย่างหนึ่งที่ทำให้แกนนำริเริ่มรวมกลุ่มกันได้นั้นเกิดมาจากนโยบายของรัฐบาลที่ออกมาในช่วงเวลานั้น คือ ปี พ.ศ.2544-45 ผู้วิจัยจึงศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลต่างๆ ของนโยบายหรือโครงการเหล่านั้นที่ส่งเสริมและสนับสนุนการรวมกลุ่มของชาวบ้าน ซึ่งประกอบขึ้นจากนโยบายที่หลากหลาย เพื่อให้เกิดผลเป็นรูปธรรมตามแนวคิดชุมชนเข้มแข็งตามยุทธศาสตร์ของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 และ 9 โดยมีโครงการพักรักษาพื้นที่เป็น

โครงการเริ่มต้นตามแนวคิดการพัฒนาและส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชน ซึ่งเป็นโครงการที่เกิดขึ้นเพื่อตัดวงจรภาระหนี้สินเกษตรกรเสียก่อน แล้วตามด้วยโครงการฟื้นฟูความสามารถทางการผลิตเพื่อให้ชุมชนยืนอยู่บนลำแข้งของตนเองต่อไป หรือที่เรียกว่า “ชุมชนเข้มแข็ง” แล้วจึงจะมาถึง “กองทุนหมู่บ้าน” ที่เป็นแหล่งเงินทุนการฝึกการออมของประชาชนก่อนที่จะไปถึงอีกโครงการหนึ่งคือ “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือ โอท็อป (OTOP) ซึ่งมีข้อมูลของแต่ละโครงการ ดังต่อไปนี้

1. โครงการพักชำระหนี้เกษตรกร

ปัจจุบันประชากรส่วนใหญ่ในประเทศมีฐานะยากจน โดยผู้ที่มีปัญหามากที่สุดคือ เกษตรกรรายย่อย ดังนั้น รัฐบาลจึงกำหนดให้มีโครงการ พักชำระหนี้ และ ลดภาระหนี้ ให้แก่ เกษตรกรรายย่อยผ่านระบบ ธ.ก.ส. โดยจะฟื้นฟูให้มีเงินออมและเงินทุน เพื่อใช้ในการประกอบอาชีพสร้างรายได้ให้ครัวเรือนเกษตรกร ตลอดจนช่วยฟื้นฟูเศรษฐกิจโดยรวมให้ดีขึ้น

คณะรัฐมนตรีมีมติ เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2544 เห็นชอบโครงการพักชำระหนี้ และลดภาระหนี้แก่เกษตรกรรายย่อยตามนโยบายของรัฐบาลผ่านระบบธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ช่วยเหลือเกษตรกรรายย่อยที่ประสบปัญหาหนี้สินจากเหตุสุดวิสัยและจำเป็น ให้พักชำระหนี้หรือลดภาระหนี้ 3 ปี เพื่อให้มีโอกาสฟื้นฟูตนเองในการประกอบอาชีพสร้างรายได้ และเกษตรกรจะต้องใช้โอกาสนี้ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และสามารถชำระหนี้ได้หลังสิ้นสุดโครงการฯ ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศนั้นฟื้นตัวอย่างแท้จริงและยั่งยืนเกษตรกรกลุ่มเป้าหมายเป็นเกษตรกรรายย่อยลูกค้า ธ.ก.ส. มีหนี้ไม่เกิน 100,000 บาท ได้พักชำระหนี้ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี และฟื้นฟูอาชีพตามความต้องการของเกษตรกร สำหรับเกษตรกรที่ขอลดภาระหนี้ได้รับสิทธิประโยชน์ไม่เสียดอกเบี้ยเป็นเวลา 3 ปี (ตั้งแต่ 1 เมษายน 2544 ถึง 31 มีนาคม 2547) ทั้งนี้เกษตรกรรายย่อยที่อยู่ในข่ายและประสงค์ขอรับความช่วยเหลือตามโครงการต้องแสดงเจตจำนงเข้าร่วมโครงการกับ ธ.ก.ส. และจะต้องเข้าสู่กระบวนการปรับปรุงการผลิตเพื่อฟื้นฟูอาชีพและพัฒนาอาชีพตามที่รัฐบาล, ธ.ก.ส. และหน่วยงานต่างๆ ร่วมกับเกษตรกรเป็นผู้กำหนดร่วมกัน

จากการศึกษา พบว่า โครงการพักชำระหนี้และลดภาระหนี้ให้แก่เกษตรกร มีเกษตรกรที่มีคุณสมบัติเบื้องต้น คือมีวงเงินกู้ไม่เกิน 100,000 บาท จำนวน 2,165 ล้านครัวเรือน จำนวนเงิน 78,759 ล้านบาท มีการคาดว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานตามโครงการทั้งประเทศจะไม่เกิน 6,000 ล้านบาทต่อปี โดยโครงการพักชำระหนี้ และลดภาระหนี้ให้แก่เกษตรกรรายย่อยตามนโยบายของรัฐบาล ผ่านระบบ

ช.ก.ส. แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ผู้พักชำระหนี้ (ผู้ที่ไม่สามารถชำระเงินกู้ได้) และ ผู้ลดภาระหนี้ (ผู้ที่สามารถชำระหนี้เงินกู้ได้)

คุณสมบัติของผู้เข้าร่วมโครงการพักชำระหนี้

1. ต้องเป็นเกษตรกรรายย่อยลูกค้า ช.ก.ส.หรือสมาชิกสหกรณ์การเกษตรซึ่งกู้เงิน ช.ก.ส. โดยมีวงเงินกู้ไม่เกิน 100,000 บาท และมีความประสงค์จะเข้าโครงการ
2. มีความสามารถไม่เพียงพอในการชำระหนี้แก่ ช.ก.ส.อันเนื่องมาจากเหตุสุจริตและจำเป็น
3. ระยะเวลาพักชำระหนี้เป็นเวลา 3 ปี (1 เมษายน 2544 - 31 มีนาคม 2547) เกษตรกรไม่ต้องชำระต้นเงินและดอกเบี้ย โดยรัฐบาลจะชดเชยรายได้ดอกเบี้ยให้แก่ ช.ก.ส. ร้อยละ 8 ต่อปี
4. ในระหว่างพักชำระหนี้เกษตรกรจะไม่สามารถกู้เงิน ช.ก.ส.ได้
5. การฝากเงินกับ ช.ก.ส.ในวงเงินไม่เกิน 50,000 บาท จะได้รับอัตราดอกเบี้ยเพิ่มร้อยละ 1 ต่อปี จากอัตราปกติ

คุณสมบัติผู้เข้าร่วมโครงการลดภาระหนี้ (ลูกค้าซึ่งชำระหนี้ได้ตามปกติ)

1. ต้องเป็นเกษตรกรรายย่อยลูกค้า ช.ก.ส.หรือสมาชิกสหกรณ์การเกษตรซึ่งกู้เงิน ช.ก.ส. โดยมีวงเงินกู้ไม่เกิน 100,000 บาท
2. มีความสามารถในการชำระหนี้แก่ ช.ก.ส.และในการชำระหนี้ดังกล่าว จะได้รับการชดเชยดอกเบี้ยจากรัฐบาลร้อยละ 3 ต่อปี
3. ระยะเวลา ลดภาระหนี้ 3 ปี (1 เมษายน 2544 - 31 มีนาคม 2547)
4. เกษตรกร สามารถกู้เงินเพื่อประกอบอาชีพได้ตามปกติ ทั้งนี้เงินกู้คงเป็นหนี้ ณ เวลาหนี้เวลาใดต้องไม่เกิน 100,000บาท
5. เกษตรกร สามารถกู้เงินฉุกเฉินพิเศษ ในวงเงินเพิ่มเติมอีก 30,000 บาท
6. การฝากเงินกับ ช.ก.ส. ในวงเงินไม่เกิน 50,000 บาท จะได้รับอัตราดอกเบี้ยเพิ่มร้อยละ 1 ต่อปี จากอัตราปกติ
7. ได้รับสิทธิฟื้นฟูการประกอบอาชีพตลอดระยะเวลาการพักชำระหนี้
8. มีสิทธิ์จับรางวัลทุนการศึกษาทุนละ 3,000 บาท หรือทุนประกันชีวิตและสุขภาพในวงเงินประกัน 100,000 บาท

จะเห็นได้ว่าจากโครงการพักชำระหนี้ดังกล่าว สามารถส่งเสริมและกระตุ้นให้ประชาชนในระดับรากหญ้า หรือชาวบ้านในชุมชนได้ลดภาระหนี้สิน และช่วยให้ชาวบ้านมีกำลังใจและเกิดแนวคิดที่จะพัฒนาตนเองและชุมชนของตนเพื่อรองรับกับนโยบายที่ส่งเสริมการพึ่งตนเองต่อไป

2. นโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับชุมชนเข้มแข็ง

ในอดีตนั้น การวางแผนเพื่อการพัฒนาประเทศ พัฒนาชุมชนจะถูกกำหนดและวางแผนมาจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งส่วนกลางและส่วนท้องถิ่น โดยที่ชาวชุมชนไม่มีสิทธิ ไม่มีส่วนในการกำหนดอนาคตของตนเอง เป็นเพียงผู้รอรับผลแห่งการพัฒนา ซึ่งผลที่ออกมาไม่ตรงและไม่ตรงกับความต้องการของชุมชน

โดยเฉพาะอย่างยิ่งนับตั้งแต่มีการใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติตั้งแต่ปี 2503 เป็นต้นมา โดยเน้นการพัฒนาให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้ทุนเดิมทางสังคมไม่ว่าจะเป็นภูมิปัญญา ทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการดำรงอยู่ของสังคมหรือวิถีชีวิตชุมชนถูกทำลาย

รัฐธรรมนูญปี 2540 ซึ่งเป็นกฎหมายสูงสุดของประเทศ ที่ประชาชนมีส่วนร่วมในการร่างได้ให้สิทธิแก่ประชาชนในการที่จะพัฒนาท้องถิ่นของตนเอง ไม่ว่าจะเรื่องการปกครอง การดูแลรักษาฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ดังนั้น ประชาชนจึงมีสิทธิและเสรีภาพอย่างเต็มที่ในการที่จะพัฒนาชุมชน หรือท้องถิ่นให้สอดคล้องกับความต้องการของตนเอง

และจากวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศที่เริ่มขึ้นในปลายปี 2539 ซึ่งเป็นปีแรกของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ได้ก่อให้เกิดปัญหาด้านเศรษฐกิจและสังคมต่าง ๆ ส่งผลกระทบต่อประชาชนแทบจะทุกชั้นและทุกภาคส่วนของสังคม ประเด็นเรื่อง ชุมชนเข้มแข็ง จึงได้รับการหยิบยกขึ้นมากล่าวถึงเป็นอันมาก ในฐานะที่เป็น ทางเลือก ที่สำคัญของการพัฒนา ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนจึงต้องเข้ามาแก้ไขปัญหาาร่วมกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งจำเป็นต้องให้ความสำคัญต่อกระบวนการพัฒนาที่เน้นคนเป็นศูนย์กลางตามหลักปรัชญาของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 โดยการเพิ่มศักยภาพของคนและชุมชนให้เข้มแข็ง มีความพร้อมในการเข้าไปมีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติ และการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมให้ยั่งยืน ความเข้มแข็งของชุมชนจึงเป็นฐานสำคัญในการลดผลกระทบทางเศรษฐกิจ และสังคม รวมถึงการสร้างกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมที่ยั่งยืนในอนาคต ซึ่งเป็นแนวทางการพัฒนาที่สำคัญประการหนึ่งต่อเนื่องมาถึงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 เพื่อให้การพัฒนาประเทศเป็นไปอย่างยั่งยืน จึงต้องเริ่มจากการใช้จุดแข็งในสังคม และทุนทางสังคมที่มีอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ชุมชนซึ่งเป็นทุนทางสังคมที่สำคัญในการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนในการแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง

ในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 ได้มีการให้แนวคิดและความหมายของชุมชน และความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อเป็นแนวทางและนำไปสู่การปฏิบัติตามยุทธศาสตร์และแนวทางการพัฒนาไว้ดังนี้

ชุมชน หมายถึง กลุ่มคนที่มีวิถีชีวิตเกี่ยวพันกัน และมีการติดต่อสื่อสารเกี่ยวข้องกันอย่างเป็นปกติต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากการอยู่ในพื้นที่ร่วมกันหรือมีอาชีพร่วมกัน หรือการประกอบกิจการซึ่งมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน หรือการมีวัฒนธรรม ความเชื่อ หรือความสนใจร่วมกัน โดยความเป็นชุมชนอาจหมายถึงการที่คนจำนวนหนึ่งเท่าใดก็ได้มีวัตถุประสงค์ร่วมกัน มีการติดต่อสื่อสารหรือรวมกลุ่มกัน มีความเอื้ออาทรต่อกัน มีการเรียนรู้ร่วมกัน มีการกระทำ มีการจัดการ เพื่อให้เกิดความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ร่วมกัน

จากการดำเนินงานเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน คณะอนุกรมเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อแก้ไขปัญหาวิกฤตภายใต้คณะกรรมการนโยบายสังคมแห่งชาติ ได้กำหนดกรอบองค์ประกอบของชุมชนเข้มแข็งไว้ว่าจะต้องประกอบด้วย

1. บุคคลหลากหลายที่รวมตัวกันเป็นองค์กรชุมชนอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ
2. มีเป้าหมายร่วมกันและยึดโยงเกาะเกี่ยวกันด้วยประโยชน์สาธารณะและของสมาชิก
3. มีจิตสำนึกของการพึ่งตนเอง รักษาเอื้ออาทรต่อกัน และมีความรักท้องถิ่น รักชุมชน
4. มีอิสระในการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำ และร่วมรับผิดชอบ
5. มีการระดมใช้ทรัพยากรในชุมชนอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ
6. มีการเรียนรู้ เชื่อมโยงกันเป็นเครือข่าย และติดต่อสื่อสารกันหลายรูปแบบ
7. มีการจัดทำกิจกรรมที่เป็นสาธารณะของชุมชนอย่างต่อเนื่อง
8. มีการจัดการบริหารกลุ่มที่หลากหลายและเครือข่ายที่ดี
9. มีการเสริมสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่หลากหลายของชุมชนสืบทอดกันตลอดไป

จากการศึกษา พบว่า ในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อเป็นฐานรองรับการแก้ไขปัญหาและการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมพร้อมกันทุกด้าน หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน รวมไปถึงภาคีการพัฒนาต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกประเทศ ได้ผนึกกำลังดำเนินการเสริมความเข้มแข็งให้กับชุมชนในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ด้วยการกระตุ้นและสร้างกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วม รวมทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมให้ชุมชนร่วมกันคิด ร่วมกันทำ และมีการเรียนรู้เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อันจะนำไปสู่การ

พัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาว ทั้งนี้พบว่ามีกิจกรรมหลักที่ดำเนินการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ได้แก่

1. การส่งเสริมกระบวนการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อเผชิญปัญหาวิกฤต โดยพัฒนาศักยภาพให้คนในชุมชนรวมกลุ่มกัน ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ และร่วมรักษาผลประโยชน์ของชุมชนด้วยตนเอง รวมทั้งให้ความสำคัญกับการปรับวิถีคิดและวิธีการทำงานของบุคลากรภาครัฐจากการเป็นผู้สั่งการ มาเป็นผู้สนับสนุนในการจัดการและแก้ไขปัญหาของชุมชนเอง

2. การส่งเสริมกระบวนการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมของชุมชนในลักษณะ “ร่วมคิด ร่วมทำ และร่วมเรียนรู้” เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนประกอบด้วยกระบวนการส่งเสริมและสนับสนุนชุมชนได้มีการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อการพัฒนาอาชีพและเศรษฐกิจชุมชน การพัฒนาสวัสดิการสังคมและสวัสดิภาพของชุมชนการฟื้นฟูอนุรักษ์และจัดการทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน การค้นหาศักยภาพและการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่น ตลอดจนการจัดทำแผนความต้องการของชุมชน รวมทั้งการสร้างประชาคม หรือกลุ่มต่างๆ ภายในชุมชน และการสร้างเครือข่ายของชุมชน

เมื่อนำนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับชุมชนเข้มแข็ง มาวิเคราะห์กับบริบททางสังคมของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว พบว่า วิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดการเรียนรู้ คือ ต้องให้ชาวบ้านวิจัยตนเอง ให้พวกเขาเรียนรู้ตนเอง ชุมชน และโลก เรียนรู้เอกลักษณ์และรากเหง้า ความรู้ภูมิปัญญาทรัพยากรท้องถิ่น เรียนรู้สถานการณ์ที่แท้จริงของตนเอง รายรับ รายจ่าย หนี้สิน สุขภาพ สิ่งแวดล้อม รู้ทั้งปัญหา ความต้องการ และทุนของตนเอง ทุนที่จะช่วยให้พบทางออกได้ด้วยตัวเอง โดยไม่ต้องรอรัฐบาลช่วย ไม่ใช่ปฏิเสธรัฐ แต่บทบาทของรัฐคือการช่วยให้ชาวบ้านได้เรียนรู้ และไปเติมเต็มให้พวกเขาให้พึ่งตนเองได้ มากกว่าไปทำให้พวกเขาขึ้นต่อรัฐบาลแบบผู้นั่งรอรับความเอื้ออาทร

3. นโยบายกองทุนหมู่บ้าน

โครงการกองทุนหมู่บ้าน (กทบ.) เป็นอีกนโยบายหนึ่งของรัฐบาลที่เกิดขึ้นมาเพื่อสานต่อแนวคิดชุมชนเข้มแข็งของรัฐบาล เป็นโครงการจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านแห่งละ 1 ล้านบาท ซึ่งเป็นนโยบายหลักประการหนึ่งของรัฐบาลที่มีพรรคไทยรักไทยเป็นแกนนำโดยมุ่งหวังที่จะให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้เกิดการผลิตและจำหน่ายอันส่งผลไปถึงการเพิ่มอำนาจซื้อในระดับท้องถิ่นนั้น โครงการนี้รัฐบาลคาดว่า จะต้องใช้เงินกว่า 70,000 ล้านบาท เพื่อดำเนินการตามนโยบาย โดยมี พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี เป็นประธานคณะกรรมการ โดยเริ่มดำเนินการในเดือนเมษายน 2544 โครงการกองทุนหมู่บ้านนั้น เป็นโครงการที่ดำเนินงานทั่วประเทศจึงเป็นโครงการใหญ่ อีกทั้งจะต้องเชื่อมโยงกับ 3 โครงการใหญ่ของรัฐบาลอีกก็คือ โครงการพักหนี้ของเกษตรกร โครงการฟื้นฟูความสามารถทางการ

ผลิตเพื่อให้ชุมชนยืนอยู่บนลำแข้งของตนเอง หรือที่เรียกว่า “ชุมชนเข้มแข็ง” และโครงการ “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือ โอท็อป (OTOP)

กลไกการทำงานของระดับชุมชน หากจะนำไปสู่ความสำเร็จต้องเป็นชุมชนที่เปิดรับความหลากหลาย มีความยืดหยุ่นในการทำงานสูง ดังนั้นหากจะเอากรอบของระบบราชการซึ่งเป็นลักษณะการรวมศูนย์อำนาจมาใช้ในการกำกับดูแลอาจจะประสบความสำเร็จได้ ทั้งนี้จากการศึกษา พบว่ากระบวนการบริหารกองทุนหมู่บ้านควรมีองค์การใน 3 ระดับคือ

1. ระดับชาวบ้านเป็นคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งจะมาจากหลายฝ่ายหลายเพศ หลายวัย แต่ไม่ใช่คณะกรรมการหมู่บ้านที่กรมการปกครองตั้งอยู่ก่อนแล้ว เพราะคณะกรรมการชุดนี้ในบางพื้นที่ไม่ได้เปิดให้ประชาชนเข้าไปมีส่วนร่วม หลายพื้นที่เลือกตั้งเข้ามาในลักษณะบล็อกโหวตเข้ามา

2. ระดับอำเภอ-จังหวัด เป็นกรรมการที่เล็งคอยให้คำแนะนำ ติดตามประเมินผล สำหรับกลไกระดับนี้จะประกอบไปด้วยหน่วยงานภาครัฐ กลุ่มองค์กรเอกชน เช่น เอ็นจีโอ ผู้ทรงคุณวุฒิในพื้นที่เพื่อเข้ามาช่วยเป็นที่ปรึกษาให้กับกรรมการกองทุนหมู่บ้านในการเตรียมความพร้อม การพัฒนาการจัดทำแผน โครงการติดตามประเมินผลทั้งก่อนและหลังการใช้งบประมาณ

3. กรรมการระดับชาติที่กำหนดนโยบายและทิศทางการบริหารกองทุน ภาวะจะเป็นองค์กรอิสระไม่ใช่ระบบราชการแต่ทำงานเคียงข้างกับหน่วยงานราชการ ที่สำคัญต้องเป็นอิสระจากพรรคการเมือง เพราะอาจจะทำให้ได้รับผลกระทบได้หากการเมืองมีการเปลี่ยนแปลง

จากการศึกษา พบว่า ข้อดีของโครงการกองทุนหมู่บ้าน ได้แก่ โครงการนี้สามารถเป็นเครื่องมือกระตุ้นเศรษฐกิจจากฐานรากคือในระดับชุมชน ท้องถิ่น หรือชนบท นอกจากนี้ยังทำให้ครอบครัวในชุมชน ชนบท หรือในเมือง มีแหล่งเงินกู้เพื่อไปพัฒนาอาชีพและเปลี่ยนโครงสร้างการทำมาหากิน และโครงการนี้อาจทำให้ชุมชนมีสถานภาพดีขึ้น ทั้งในทางเศรษฐกิจและสังคม เพราะจะมีความเข้มแข็งมากขึ้น เนื่องจากมีทรัพยากรด้านเงินเข้าไปหมุนเวียน

นโยบายกองทุนหมู่บ้าน เปรียบได้กับการจัดระบบตนเองของชาวบ้าน กล่าวคือ รัฐบาลได้ให้เงินจำนวนหนึ่งล้านบ้าน แล้วชาวบ้านก็จัดตั้งคณะกรรมการมาบริหารเงินจำนวนนั้นให้เกิดดอกผลต่อไป เสมือนเป็นเงินให้เปล่าจากรัฐบาล โดยที่ปล่อยให้ชาวบ้านควบคุมกันเอง รับผิดชอบกันเอง จัดระบบกันเอง ซึ่งการจัดระบบตนเองของกองทุนหมู่บ้านแต่ละแห่ง จะรวมถึงการจัดระบบหรือดำเนินการให้กองทุนหมู่บ้าน สามารถสร้างความเข้มแข็งมั่นคงให้แก่ชุมชนท้องถิ่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังยืนมากขึ้น เช่น การเพิ่มมิติการออมทรัพย์เข้าไปในกิจกรรมของกองทุนให้ชัดเจนและหนักแน่นมากขึ้น การดูแลให้การใช้จ่ายเงินเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประโยชน์อย่างแท้จริงยั่งยืนแก่ผู้ผู้มากขึ้น

การเพิ่มระบบสวัสดิการเข้าไปเป็นส่วนสำคัญของการดำเนินงานกองทุนฯ การพัฒนาระบบการบริหารจัดการร่วมกันของสมาชิกกองทุนฯ ให้มีความเปิดเผย โปร่งใส เป็นธรรม มีคุณภาพ มีประสิทธิภาพ ประหยัด รวมทั้งเพิ่มพูนคุณค่าและทุนทางสังคมได้มากยิ่งขึ้น เป็นต้น

4. โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

เนื่องจากสินค้าของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ ได้รับเลือกให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 ดาวของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการนี้พบว่า

ปัจจุบันประเทศไทยดำเนินการพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9(พ.ศ. 2545-2549) ที่มุ่งเน้นปรัชญา “เศรษฐกิจพอเพียง” ตามพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว โดยนำมากำหนดเป็นแผนยุทธศาสตร์การบริหารและพัฒนาประเทศด้วยการสนับสนุนและเชื่อมโยงธุรกิจชุมชนหรือธุรกิจในระดับรากหญ้า (Grassroots) ที่ส่วนใหญ่ประกอบด้วยธุรกิจขนาดกลางและเล็กหรือ SMEs และเป็นรากฐานระบบเศรษฐกิจของประเทศให้มีความเข้มแข็ง มีรายได้ที่มั่นคง เติบโตอย่างมีเสถียรภาพ นอกจากจะช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนโดยเฉพาะเกษตรกรซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลส่วนใหญ่ของประเทศแล้ว ยังช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ อันจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป เหตุที่ภาครัฐหันมาให้ความสนใจสนับสนุนธุรกิจชุมชนมากขึ้น เนื่องจากต้องการแก้ไขปัญหาความยากจนของเกษตรกรหรือชาวบ้านในชนบท เนื่องจากเกษตรกรต้องประสบปัญหาหลายด้าน ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของเกษตรกรเอง เช่น การพึ่งพาสภาพดินฟ้าอากาศซึ่งมีความไม่แน่นอนสูงในการประกอบอาชีพ ขาดโอกาสทางการศึกษาทำให้การนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในอาชีพกระทำไม่ได้ไม่มาก การขาดการรวมกลุ่มทำให้เสียเปรียบในด้านการผลิตและการเจรจาต่อรอง เป็นต้น

ความเป็นมาของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ในการประชุมเชิงปฏิบัติการ ยุทธศาสตร์การพัฒนา SMEs เมื่อวันที่ 8-9 มิถุนายน 2544 ภาครัฐโดยกระทรวงอุตสาหกรรมได้เสนอ ยุทธศาสตร์การเชื่อมโยงเศรษฐกิจชุมชนสู่เศรษฐกิจโลก (Global Local Link) ซึ่งเป็น 1 ใน 4 ยุทธศาสตร์สำคัญในการพัฒนาความสามารถทางการแข่งขันของ SMEs ในด้านต่างๆ ยุทธศาสตร์การเชื่อมโยงเศรษฐกิจชุมชนสู่เศรษฐกิจโลก เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจชุมชนโดยอาศัย “ภูมิปัญญาท้องถิ่น” มีการใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในการประกอบธุรกิจแตกต่างกัน

ในแต่ละชุมชน กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ เป็นการประกอบธุรกิจโดยคนในชุมชน เพื่อคนในชุมชน มุ่งยกระดับความเป็นอยู่และรายได้ รวมถึงการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่ชุมชน เป็นธุรกิจที่มีต้นทุนการผลิตไม่สูงนัก เนื่องจากใช้วัตถุดิบที่มีอยู่มากมายในท้องถิ่นมาทำการผลิต ประกอบกับการใช้ความรู้ความสามารถ ความชำนาญของคนในท้องถิ่น รวมถึงการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของคนในท้องถิ่นหรือชุมชน เพื่อสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์หรือสินค้า/บริการสู่ตลาดภายในชุมชน ระหว่างชุมชน และขยายไปสู่ระดับประเทศ และต่างประเทศต่อไป

เป้าหมายของการดำเนินโครงการ ได้แก่

1. เพื่อให้ชุมชนเข้มแข็ง มีรายได้ และมีคุณภาพชีวิตที่ดี
2. ผลิตภัณฑ์โอท็อปได้รับการพัฒนาคุณภาพ มาตรฐาน และมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น
3. มูลค่าการจำหน่ายและส่งออกผลิตภัณฑ์โอท็อปทั้งในและนอกประเทศเพิ่มสูงขึ้น

โดยมียุทธศาสตร์ ดังต่อไปนี้

1. ยุทธศาสตร์การเสริมสร้างศักยภาพและยกระดับกระบวนการผลิตและคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน
2. ยุทธศาสตร์การสนับสนุนและส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมายอย่างเป็นระบบ
3. ยุทธศาสตร์การสนับสนุนการพัฒนาเครือข่าย วิสาหกิจชุมชน ให้เกิดช่วงต่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งอย่างเป็นระบบและยั่งยืน
4. ยุทธศาสตร์เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ

จะเห็นได้ว่าโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นโครงการของภาครัฐในการแก้ปัญหาความยากจนในท้องถิ่น ด้วยการสนับสนุนให้เกิดธุรกิจชุมชน โดยการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นจุดแข็งในการสร้างศักยภาพ เพื่อพัฒนาชุมชนหรือท้องถิ่นแต่ละแห่งให้สามารถพึ่งตนเองได้ ก่อให้เกิดความเข้มแข็งของชุมชนระดับรากหญ้า สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง และยุทธศาสตร์การเชื่อมโยงเศรษฐกิจชุมชนสู่เศรษฐกิจโลก ปัจจุบันผลิตภัณฑ์จากโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สามารถสร้างรายได้แก่ชุมชนต่างๆ ได้บ้าง ดังนั้นหากโครงการและผลิตภัณฑ์ของโครงการได้รับการพัฒนาอย่างสมบูรณ์ และได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการแก้ไขอุปสรรคปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างเร่งด่วน นอกจากจะช่วยเพิ่มมูลค่าและยอดขายสินค้าแล้ว ยังเป็นการสานฝันให้ธุรกิจชุมชนได้มีโอกาสเติบโต และเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศให้ก้าวหน้าอย่างยั่งยืนต่อไป จากการศึกษาจากเอกสารเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์นั้น พบว่า

เป้าหมายของโครงการน่าจะกว้างไกลกว่าการกระจายการจ้างงานโดยทุนไปสู่ชนบท แต่ต้องรวมถึงการส่งเสริมให้ชาวบ้านหรือกลุ่มสหกรณ์ของชาวบ้านกลายเป็นผู้ประกอบการเองด้วย ฉะนั้นการศึกษาเพื่อมองหาหนทางที่จะพัฒนาความสามารถของชาวบ้านในกระบวนการทั้งหมด จากการผลิตไปสู่การวางตลาด จึงมีความสำคัญมาก

บริบทด้านเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจโลกในปีที่ผ่านมาแม้จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า แต่เป็นไปในลักษณะเปราะบาง เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของสหรัฐฯ เป็นไปอย่างเชื่องช้า ขณะที่ประเทศอุตสาหกรรมชั้นนำอื่นๆ ประสบกับภาวะชะลอตัวของเศรษฐกิจ ขณะที่สถานการณ์ของโลกโดยรวมในปีนั้น ยังเผชิญกับภาวะที่อาจเกิดความรุนแรงขึ้น อาทิ สถานการณ์ระหว่างสหรัฐฯ กับอิรัก และกับเกาหลีเหนือ รวมถึงสถานการณ์การก่อการร้ายระลอกใหม่ที่จะเกิดขึ้นทั่วโลก นอกเหนือจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ซึ่งประการสำคัญคือ ความผันผวนของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ และแนวโน้มที่อาจเกิดภาวะเงินฝืด และประเทศไทยก็ย่อมหนีไม่ได้ที่จะได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจดังกล่าว และผลกระทบเหล่านี้ย่อมเกิดกับคนไทยทั่วทุกพื้นที่ ทั้งในเมืองและในชนบท ทำให้รัฐบาล ณ เวลานั้นต้องระดมสมองคิดหาทางดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เกิดนโยบายต่างๆ ทั้งในสังคมเมืองและสังคมชนบท

ภาวะหนี้ครัวเรือนไทย

- ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา หนี้เฉลี่ยของครัวเรือนไทยได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยสัดส่วนหนี้ต่อรายได้เพิ่มขึ้นสูงจากช่วงก่อนวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 ทำให้หลายฝ่ายต่างเริ่มกังวลถึงระดับการก่อหนี้สินของครัวเรือนเฉลี่ยต่อครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น
- การเพิ่มขึ้นของหนี้ครัวเรือนในช่วงที่ผ่านมาได้สอดคล้องกับสินเชื่อภาคครัวเรือนจากทั้งสถาบันการเงินในระบบและแหล่งเงินกู้นอกระบบได้ขยายตัวในปริมาณสูงขึ้นเช่นเดียวกัน ในด้านรายได้ยังไม่มั่นใจนโยบายจะปรับขึ้นอัตราภาษี แต่มีการคาดการณ์ว่ารายได้รัฐบาลจะเพิ่มขึ้นตามอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ
- การเพิ่มขึ้นของหนี้สินครัวเรือนซึ่งนอกจากอาจเป็นปัจจัยทางด้านอุปทาน (Supply Side) คือการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ปัจจัยทางด้านอุปสงค์ (Demand Side) หรือปัจจัยที่ก่อให้เกิดครัวเรือนมีความต้องการหรือจำเป็นต้องก่อหนี้เพิ่มขึ้นย่อมเป็นอีกปัจจัยที่สำคัญของการเพิ่มขึ้นของหนี้สินครัวเรือนในช่วงที่ผ่านมา

- แต่กระนั้นครัวเรือนควรตระหนักว่าการเพิ่มขึ้นของหนี้ต่อรายได้นั้นจะทำให้ครัวเรือน “อ่อนไหว” และ “เปราะบาง” ต่อปัจจัยเสี่ยงต่างๆ เช่น การลดลงของรายได้ การว่างงาน ราคาสินค้าที่สูงขึ้น และการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย
- การก่อหนี้สินที่เพิ่มขึ้นจากในอดีตนั้นเป็นสาเหตุจากปัจจัยหนุนทั้งทางด้านอุปสงค์และปัจจัยสนับสนุนทางด้านอุปทาน ซึ่งปัจจัยทางด้านอุปทานได้แก่ (1) การเพิ่มโอกาสให้กับคนจนและกลุ่มผู้ด้อยโอกาสในสังคมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพ และ (2) สถาบันการเงินเอกชนเริ่มมีความแข็งแกร่งและกลับมาทำหน้าที่ตามปกติ
- ในภาพรวมแล้วอัตราส่วนหนี้ภาคครัวเรือนต่อ GDP ของประเทศไทยอยู่ในระดับที่ไม่สูงนักเมื่อเทียบกับหลายประเทศ กล่าวคือ อยู่ที่ระดับร้อยละ 3.3 ขณะที่ประเทศฮ่องกง เกาหลี มาเลเซีย และสิงคโปร์ มีอัตราส่วนที่สูงกว่า คือ ร้อยละ 60,62,63 และ 85 ตามลำดับ
- เมื่อพิจารณาทางด้านอุปทานหรือผู้ที่เป็เจ้าของเงินทุน จากข้อมูลที่แสดงพบว่ายังมีสุขภาพการเงินที่ดี โดยในด้านสถาบันการเงินที่เป็นทางการ เช่น ธนาคารพาณิชย์มีระดับ NPLs ต่อสินเชื่อคงค้างทั้งหมด อยู่ที่ระดับร้อยละ 10.76 ในไตรมาส 4 ปี 2547 และสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั้งระบบ ยังอยู่ในระดับที่ร้อยละ 9.34 ในไตรมาส 4 ปี 2547
- แม้ภาพรวมหนี้ภาคครัวเรือนของไทยจะอยู่ในระดับที่ไม่เป็นอันตรายต่อระบบ แต่รัฐบาลได้ออกมาตรการเพื่อป้องกันการก่อหนี้เกินตัวของประชาชน เช่น การดูแลธุรกิจบัตรเครดิต และการดูแลสินเชื่อส่วนบุคคล นอกจากนี้ ยังดำเนินมาตรการเพื่อส่งเสริมให้ประชาชนออมเงินมากขึ้น เช่น การออมโดยเพิ่มสิทธิประโยชน์ทางภาษีกรณีลงทุนในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (RMF) และการส่งเสริมให้มีระบบการออมแบบผูกพัน (Forced Saving) เป็นต้น

ภาวะเศรษฐกิจ จ.หนองคาย

จังหวัดหนองคาย เป็นจังหวัดชายแดน อยู่ใกล้กับเมืองหลวงของ สปป.ลาว คือ นครเวียงจันทน์ การปกครองประกอบด้วย 13 อำเภอ 4 กิ่งอำเภอ 115 ตำบล 1,253 หมู่บ้าน เทศบาลเมือง 1 แห่ง เทศบาลตำบล 16 แห่ง องค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) 1 แห่ง และองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) 112 แห่ง อาชีพหลัก ของประชากรคือ เกษตรกรรม อาชีพรอง ได้แก่ รับจ้าง (งานก่อสร้าง) ค้าขาย และพืชเศรษฐกิจสำคัญของจังหวัด ได้แก่ ข้าว สับปะรด มะเขือเทศโรงงาน มันสำปะหลัง และยางพารา

ภาวะเศรษฐกิจยังคงทรงตัวหลังจากที่ปี 2541 ภาวะเศรษฐกิจค่อนข้างซบเซา โดยมีรายได้ประชากรต่อหัว / ปี 24,180 บาท การผลิตนอกภาคเกษตรไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากปีก่อนมากนัก การค้าและอุตสาหกรรมยังคงทรงตัว ขณะที่ภาคการก่อสร้างและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงค่อนข้างซบเซา

การลงทุนยังคงซบเซา ผู้ประกอบการในท้องถิ่นในช่วงเวลานั้นยังไม่มีการลงทุนใหม่ เนื่องจากรอคูสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ประกอบกับสถาบันการเงินยังเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ การลงทุนในปีนั้นส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเพิ่มในกิจการเดิม

จะเห็นได้ว่าจากภาระหนี้ครัวเรือนประกอบกับปัญหาเศรษฐกิจทั้งที่เกิดขึ้นใน จ.หนองคายและในระดับประเทศดังกล่าว ล้วนเป็นผลของการขยายตัวของผลกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในอดีต ซึ่งส่งผลถึงปัจจุบัน เพราะเมื่อเกิดปัญหาใหญ่ๆที่เกิดขึ้นระดับโลก ย่อมหนีไม่พ้นที่จะส่งผลกระทบต่อปัญหาในสังคมเล็กๆ หรือเล็กลงไปถึงระดับครัวเรือน ทำให้การปรับตัวและการเตรียมรับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงในช่วงทศวรรษนี้ เป็นสิ่งที่ทุกประเทศรวมทั้งประเทศไทยจะต้องร่วมมือกันแก้ไขปัญหา นอกเหนือจากการจะหวังพึ่งพาเศรษฐกิจสหรัฐฯ เพียงประเทศเดียว อาทิ การเตรียมรับภาวะการขาดแคลนน้ำมันหากสถานการณ์ไม่เอื้ออำนวย ขณะที่ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ยังมีความผันผวนไปในทิศทางที่อ่อนตัวลง ประกอบกับความไม่แน่นอนในสถานการณ์สงครามยังมีอยู่ ตลอดจนภาวะความเสี่ยงทางด้านเงินฝืดที่กำลังก่อตัวขึ้นเกือบทุกประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างกว้างขวาง เนื่องจาก ในช่วงปีที่เกิดแนวคิดนโยบายการส่งเสริมธุรกิจชุมชนนั้น อยู่ในภาวะที่เศรษฐกิจชะลอตัวลงพร้อมกับการลดลงของราคาสินค้าโดยทั่วไปในตลาดโลก ประชาชนจะไม่พยายามใช้จ่ายเงินเพิ่ม การดำเนินนโยบายเพื่อแก้ไขปัญหาหนี้จึงกระทำได้ยากกว่าการแก้ไขปัญหาเงินเฟ้อ จึงพบว่าการเสนอให้ ดำเนินนโยบายการเงินการคลังและนโยบายส่งออกและนำเข้าในลักษณะที่แตกต่างจากทศวรรษที่ผ่านมา ด้วยการหันมาตั้งเป้าหมายต่ำสุดของอัตราเงินเฟ้อแทนที่จะตั้งไว้ไม่ให้เกินระดับใด ขณะเดียวกันให้กระตุ้นให้มีการใช้จ่ายมากขึ้น เพื่อเพิ่มการนำเข้า ตลาดโลก จะได้มีการค้าขายกันมากขึ้น แทนการลดการนำเข้า เนื่องจากหากลดการนำเข้า การค้าระหว่างประเทศจะยิ่งหดตัว ราคาสินค้าและบริการในตลาดโลกจะยิ่งปรับตัวลดลง ในขณะเดียวกันได้มีการเสนอให้ประเทศจีนควรมีนโยบายให้ค่าเงินหยวนแข็งค่าขึ้น ตลาดอื่นๆ จะได้แข่งขันกับจีนได้ และมีโอกาสเข้าไปทำการค้าขายกับจีนได้มากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การดำเนินนโยบายในการกระตุ้นให้มีการใช้จ่ายมากขึ้น เพิ่มการนำเข้า ลดการส่งออกโดยปล่อยให้ค่าเงินแข็งขึ้น ดำเนินนโยบายงบประมาณขาดดุลมากขึ้น โดยหลักการแม้เป็นไปได้ว่าอาจจะช่วยให้หลุดพ้นจากภาวะเงินฝืด แต่ทางปฏิบัติแล้วจะกระทำได้ยาก เนื่องจากจำเป็นต้องกระทำพร้อมๆ กันทั่วโลก

สำหรับประเทศไทย การดำเนินนโยบายด้านการคลังและการเงินผลักดันการเติบโตทางเศรษฐกิจภายในประเทศควบคู่ไปกับการสร้างความสัมพันธ์กับต่างประเทศในช่วงปีที่ผ่านมา นับว่าประสบความสำเร็จพอสมควร ทั้งนี้ ทางการได้ออกมาตรการต่างๆ มากกระตุ้นเศรษฐกิจระดับรากหญ้า

มีการกำหนดแนวทางเพื่อการบริหารหนี้สาธารณะในระยะยาว ยอดขาดดุลงบประมาณลดลง ส่วนนโยบายการเงินมุ่งทางการกำหนดอัตราดอกเบี้ยต่ำกระตุ้นเศรษฐกิจในปี 2545 จึงขยายตัวสูงกว่าที่คาดหมายไว้ ขณะที่แรงกดดันด้านเงินฝืดยังมีไม่มาก อย่างไรก็ตาม จากความผันผวนในสถานการณ์ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองโลกในปี 2546 การใช้นโยบายมหภาคอย่างต่อเนื่องกันไปยังมีความจำเป็นพร้อมกับใช้นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจในระดับจุลภาคด้วย ด้วยเหตุนี้เอง รัฐบาลจึงมีนโยบายเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในระดับจุลภาคหรือระดับรากหญ้าเพื่อให้พัฒนาไปพร้อมๆ กับเศรษฐกิจระดับมหภาคที่รัฐบาลได้ให้ความสำคัญเป็นหลักแล้ว เพราะการเติบโตทางเศรษฐกิจจำเป็นต้องอาศัยภาคการค้าระหว่างประเทศเป็นปัจจัยขับเคลื่อนในสัดส่วนที่สูง การดำเนินนโยบายยุทธศาสตร์เชิงรุกในการเปิดเขตการค้าเสรีกับต่างประเทศ ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิต เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน จึงเป็นสิ่งจำเป็น อาทิ การมุ่งเน้นการเจรจาระดับทวิภาคีกับประเทศเพื่อนบ้าน และการเจรจาระดับพหุภาคีกับกลุ่มประเทศต่างๆ เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าในอนาคต เช่น กลุ่มประเทศความร่วมมือเอเชีย(ACD) ที่ริเริ่มโดยประเทศไทย ซึ่งเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์ที่จะทำให้อาเซียน 10 ประเทศ มีบทบาทที่สำคัญในเวทีการค้าโลก เป็นต้น ขณะที่จีนและอินเดียพร้อมร่วมมือกับไทยและกลุ่มอาเซียน (อาเซียน-เขตการค้าเสรีจีน ข้อตกลงการค้าและการลงทุนภูมิภาคอาเซียน-อินเดีย) เพื่อสร้างความแข็งแกร่งแก่ภูมิภาคนี้ด้วย

บริบทด้านสังคมของชุมชนยอดแก้ว

สภาพสังคมภายในชุมชนยอดแก้วนั้น พบว่า ชาวบ้านมีลักษณะค่อนข้างสนิทสนมกัน หลายครอบครัวเป็นเครือญาติกัน ไปมาหาสู่กันสม่ำเสมอ แม้ว่าอาศัยอยู่ในเขตเทศบาลเมืองหนองคาย แต่กลับพบว่าสามารถรวมตัวกันได้เป็นอย่างดี ซึ่งก็เนื่องมาจากความสนิทสนมกันเป็นส่วนตัวและการเป็นเครือญาติกัน ลักษณะความสัมพันธ์จึงดูสนิทสนมแน่นแฟ้น ภายในสังคมเครือญาติและเพื่อนสนิทนี้จึงมีลักษณะของความช่วยเหลือเกื้อกูลกันภายใน ซึ่งผู้วิจัยพบได้จากการที่สมาชิกในกลุ่มบางคนมาสมัครเข้าร่วมกลุ่มโดยที่ไม่ได้มีจุดประสงค์ร่วมเดียวกับจุดประสงค์ของกลุ่ม แต่ที่มาสมัครเพราะได้รับการเชิญชวนจากคนที่ตนสนิทสนมคุ้นเคยที่สมัครมาก่อนแล้ว หรือจากญาติแนะนำให้มาสมัคร ซึ่งพบว่าสมาชิกประเภทนี้มีอยู่จำนวนไม่น้อย

สมาชิกกลุ่มที่ไม่ได้มาปฏิบัติหน้าที่ศูนย์ส่วนใหญ่จะมีงานประจำทำอยู่แล้ว เช่น ค้าขายหรือรับราชการ ส่วนสมาชิกที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์จะเป็นสมาชิกที่ไม่มียานประจำทำ แต่จะเป็นเพียงแม่บ้าน เมื่อทำงานบ้านเสร็จเรียบร้อยแล้วก็จะใช้เวลาว่าง จึงเข้าร่วมกลุ่มเพื่อตอบสนองความต้องการในส่วนที่สามารถเอาเวลาว่างมาใช้ให้เกิดประโยชน์ยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ช่วยพ่อบ้าน

ได้บ้าง และที่สำคัญคือ พบว่าทำให้กลุ่มแม่บ้านที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์นี้ได้มีเพื่อนหรือมีสังคมเพิ่มขึ้น ส่งผลต่อสุขภาพจิต และไม่เอาเวลาว่างนี้ไปใช้ในการเล่นการพนันหรือทำในสิ่งผิดกฎหมายอื่นๆ ได้

2. ปัญหานำวิจัยข้อ 1 : การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย

2.1 ลักษณะการสื่อสาร

จากการสัมภาษณ์และการสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วน การสื่อสารภายในกลุ่ม พบว่ามี 2 ลักษณะ ได้แก่ เครือข่ายส่วนบุคคลแบบเกี่ยวซ้อน (Radial personal network) และเครือข่ายส่วนบุคคลแบบกระจาย (Interlocking personal network) แต่จะเป็นแบบเกี่ยวซ้อน มากกว่าแบบกระจาย เพราะจากการที่สมาชิกแต่ละคนรู้จักกันเป็นการส่วนตัวอยู่แล้ว เมื่อได้รับทราบข้อมูลข่าวสารใดๆ ก็จะมีการบอกต่อกันแบบปากต่อปากไปเรื่อยๆ เป็นการสื่อสารในลักษณะที่ผู้รับสารเมื่อได้รับทราบข่าวสารแล้วนำไปบอกต่อคนอื่นเป็นทอดๆ เกี่ยวซ้อนกัน ซึ่งเป็นธรรมชาติของการรวมกลุ่มกันของคนจำนวนมาก กล่าวคือ เมื่อมีคนมารวมกลุ่มกันเมื่อใดก็จะมี การสื่อสารที่เกี่ยวข้องกันจนยากที่จะแยกออกว่าใครทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร และใครทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสาร ทุกคนล้วนเป็นทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสาร เป็นลักษณะของการรวมกันของคน ที่รู้จักและสนิทสนมกันเป็นการส่วนตัว ที่ไม่เป็นทางการมากนัก เช่น

- ในกรณีที่สมาชิกส่งข่าวถึงกันเกี่ยวกับการนัดทำกิจกรรมต่างๆ โดยไม่ต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร
- การสื่อสารพูดคุยกันภายในที่ทำการเกี่ยวกับปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกลุ่ม เป็นต้น

นอกจากนี้ในการสื่อสารกันภายในกลุ่มนั้น อาจพบการสื่อสารในลักษณะแบบกระจายบ้างในบางโอกาส แต่พบได้น้อยกว่าแบบเกี่ยวซ้อน เพราะการสื่อสารแบบกระจายนี้ส่วนใหญ่จะเกิดในกระบวนการติดต่อสื่อสารระหว่างแกนนำกับบุคคลภายนอกมากกว่า จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก จะพบการสื่อสารในลักษณะแบบกระจายนี้ในบางกรณี อาทิเช่น

- การประกาศนัดหมายประชุมประจำปีเพื่อให้สมาชิกทุกคนมาประชุมสามัญและรับเงินปันผลประจำปี โดยการประกาศเสียงตามสายของชุมชนยอดแก้ว
- การติดประกาศไว้ที่บอร์ดหน้าศูนย์เพื่อแจ้งข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม

2.2 การสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับบทบาทการสื่อสารภายในกลุ่ม

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก พบว่า สามารถศึกษาการสื่อสารโดยพิจารณาเปรียบเทียบกับบทบาทการสื่อสารและบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้ และพบว่า มีผลต่อการทำงานของกลุ่มเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังได้พบธรรมชาติของการทำงานกลุ่มที่มักจะพบตัวแทนหรือตัวกลางที่ทำหน้าที่แทนสมาชิกทั้งหมดได้ โดยมองบทบาทของบุคคลได้แตกต่างกัน ดังนี้

1. Membership role คือ กลุ่มบุคคลที่สมัครเป็นสมาชิก และเป็นกลุ่มสมาชิกที่มาทำงานที่ศูนย์ จำนวนทั้งสิ้น 10 คน มีการติดต่อสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างสมาชิกที่มาทำงานด้วยกันและคณะกับกรรมการกลุ่ม ซึ่งเป็นการสื่อสารเพื่อตอบสนองตามวัตถุประสงค์ในการเข้ามาร่วมกิจกรรมกลุ่ม ได้แก่ การผลิตและการจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม การใช้เวลาว่างที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ และยังเป็นการเพิ่มรายได้ได้อีกส่วนหนึ่ง ซึ่งสมาชิกที่มีบทบาทนี้จะแสดงบทบาทของสมาชิกที่เข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่ม ร่วมประชุม รับรู้ปัญหาและหาทางแก้ปัญหาาร่วมกัน เข้ามามีปฏิสัมพันธ์กับคนอื่นหรือสมาชิกที่มีบทบาทอื่น มีการติดต่อสื่อสารกัน มีความสัมพันธ์กับสมาชิกคนอื่นค่อนข้างดี

2. Star role คือ บทบาทของบุคคลที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับบุคคลอื่นในกลุ่มเป็นจำนวนมาก เป็นบทบาทที่มีการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกหลายระดับทั้งกับคณะกรรมการและสมาชิกคนอื่น มีความเชื่อมโยงกับสมาชิกจำนวนมากในกลุ่ม ซึ่งจากการศึกษาพบว่าบุคคลที่มีบทบาทนี้ คือ คุณดารารพร จันทร์ระ ซึ่งเป็นผู้ช่วยเหรียญ โดย คุณดารารพร จะมาทำงานที่ศูนย์ทุกวัน ทำหน้าที่แทนเหรียญเมื่อเหรียญไม่อยู่ หรือไม่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์ และเป็นกรรมการที่มาทำงานในฝ่ายผลิตทุกวัน ส่วนกรรมการท่านอื่นๆจะรับผิดชอบในส่วนที่ตนได้รับหน้าที่ในการบริหารงานกลุ่ม โดยจะไม่ได้มาทำในฝ่ายผลิต นอกจากนี้คุณดารารพร ยังทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับคนที่มาติดต่อขอส่งข้าวเกรียบไปขาย หรือทำหน้าที่รับของที่สั่งซื้อด้วย ทำให้เป็นที่รู้จักและยอมรับจากสมาชิกท่านอื่น สมาชิกส่วนใหญ่เมื่อมีปัญหาจะไม่ค่อยกล้าบอกหรือเสนอแก่ประธานหรือแกนนำท่านอื่น แต่จะบอกผ่านคุณดารารพรก่อน แล้วคุณดารารพรจึงบอกต่อแกนนำคนอื่น ๆ อีกทอดหนึ่ง เป็นการสื่อสาร 2 จังหวะ (Two step flow communication) เนื่องจากแกนนำคนอื่นไม่ได้มาประจำที่ศูนย์ทุกวันดังเช่นคุณดารารพร ดังนั้นคุณดารารพรจึงได้รับการยอมรับในบทบาทเสมือนเป็น Star role ของกลุ่ม นอกจากการมาทำงานที่ศูนย์เป็นประจำแล้ว เหตุผลอีกประการหนึ่งที่สมาชิกให้การยอมรับและกล้าแสดงความคิดเห็นด้วยก็เพราะคุณดารารพร เป็นน้องสาวกับประธานกลุ่มด้วย ดังนั้นเมื่อบอกผ่านอะไรไปแล้ว ย่อมสามารถนำเรื่องที่บอกกล่าวนั้นไปถึงประธานได้โดยตรง

3. **Isolate role** คือสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานที่ศูนย์ จำนวนทั้งสิ้น 31 คน ซึ่งจะมาเฉพาะวันที่มีนัดประชุมสามัญประจำปี และมีการแบ่งเงินปันผลสิ้นปีเท่านั้น โดยไม่ได้มาที่ศูนย์ประจำทุกวัน จึงไม่ได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร ความเป็นไปของกลุ่ม นอกจากนี้จะได้รับข่าวสารบางข่าวสารที่อาจได้รับการบอกต่อจากสมาชิกที่มาปฏิบัติงานเท่านั้น แต่มักจะไม่มีการเผยแพร่ข่าวสารต่อไปยังสมาชิกท่านอื่น ซึ่งกลุ่มนี้จะมีจำนวนค่อนข้างมาก เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่จะมีงานประจำทำ จึงไม่สามารถแบ่งเวลามาทำงานที่ศูนย์ได้ พบว่าสมาชิกกลุ่มนี้ไม่ค่อยได้รับรู้ข่าวสารภายในกลุ่มมากนัก

4. **Boundary-spanning role** คือ บุคคลที่ติดต่อระหว่างกลุ่มตัวเองกับกลุ่มอื่น เพื่อนำข่าวสารของกลุ่มออกเผยแพร่และเชิญชวนให้กลุ่มอื่นเข้ามาร่วมกิจกรรมกับกลุ่ม เช่น การนำสินค้ามาขายเมื่อมีคนมาขอคูดงานที่ศูนย์ หรือเมื่อมีกิจกรรมแสดงสินค้าโอท็อปของจังหวัดก็จะมีการติดต่อสื่อสารเพื่อรวมกลุ่มอาชีพต่างๆเข้าด้วยกันเป็นเครือข่ายเดียวกัน และทำกิจกรรมร่วมกัน ผู้ที่มีบทบาทนี้ ได้แก่ กลุ่มแกนนำ จำนวน 13 คน แต่บุคคลที่มีบทบาทเด่นสุด คือ ประธานและรองประธาน

2.3 การสื่อสารที่เกี่ยวกับความผูกพันของคู่สื่อสาร

การสื่อสารภายในกลุ่ม พบว่า ลักษณะของการสื่อสารที่เกี่ยวกับความผูกพันของสมาชิกภายในกลุ่ม มีลักษณะที่เป็นแบบ “คุณลักษณะของคู่สื่อสารที่เหมือนกัน” (Homophily) เท่านั้น คือระดับความเหมือนกันหรือใกล้เคียงกันในด้านต่างๆ ของคู่สื่อสารหรือบุคคลที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันภายในกลุ่ม เช่น ความเชื่อหรือค่านิยมที่เหมือนกัน ความสัมพันธ์ใกล้ชิดสนิทสนมกัน หรือการมีที่อยู่อาศัยใกล้กัน และมีการสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอ

จากการศึกษาพบว่า เนื่องจากคุณลักษณะสมาชิกในกลุ่มมีลักษณะเหมือนหรือคล้ายคลึงกัน (Homophily) กล่าวคือ สมาชิกแต่ละคนมีประสบการณ์ ความเชื่อ วัฒนธรรม หรือระดับความรู้ที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน จึงทำให้เป็นอุปสรรคในการสังสมหรือเพิ่มพูนความรู้ใหม่ๆ เพราะสมาชิกแต่ละคนก็จะมีรู้เท่าๆกัน หรือรู้ในเรื่องหรือประเด็นเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ทำให้ไม่เกิดความหลากหลายในความรู้ ไม่เกิดนวัตกรรม (Innovation) ใหม่ๆ เข้าสู่กลุ่ม หรือแม้กระทั่งอาจก่อให้เกิดผลในทางลบต่อการพัฒนาของกลุ่ม แต่กลุ่มนี้ก็ยังสามารถพัฒนาได้ ก็เนื่องมาจากในกลุ่มยังมีผู้ที่ทำหน้าที่ในการรับและกรองข้อมูลความรู้ต่างๆ จากภายนอกกลุ่ม เข้ามาสู่สมาชิกในกลุ่ม หรืออาจจะกล่าวได้ว่าทำหน้าที่ตามบทบาท Boundary-spanning role นั่นเอง จึงทำให้กลุ่มอาชีพนี้สามารถพัฒนาศักยภาพการทำงานจนประสบผลสำเร็จได้ในระดับนี้ ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มบุคคลที่ทำหน้าที่ตามบทบาทดัง

กล่าวก็คือ กลุ่มแกนนำนั่นเอง โดยทำหน้าที่เป็นตัวแทนสมาชิกคนอื่นๆ เพื่อเปิดรับข่าวสารจากภายนอกเพื่อนำเข้าสู่ภายในกลุ่มนั่นเอง

3. ปัญหาวิจัยข้อ 2 : ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพนี้สามารถก้าวไปสู่ความเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งได้นั้น ผู้วิจัยสนใจศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยด้านการสื่อสารเป็นหลัก ได้แก่ ปัจจัยกำหนดด้านองค์ประกอบการสื่อสาร รูปแบบการสื่อสารภายในกลุ่มแบบต่างๆ เช่น ลักษณะการใช้การสื่อสาร ทิศทางการสื่อสาร และการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร

3.1 ปัจจัยด้านองค์ประกอบการสื่อสาร

จากการศึกษาจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก(Key informants) ในเรื่องปัจจัยด้านองค์ประกอบการสื่อสาร โดยการศึกษาในประเด็นเกี่ยวกับ ผู้ส่งสาร สาร สื่อ และผู้รับสาร และเนื่องจากกลุ่มนี้นับว่าเป็นกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จมากเมื่อดูจากผลงานและรางวัลที่ได้รับ ดังนั้นผู้วิจัยจึงมุ่งสนใจศึกษาปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพการสื่อสารในประเด็นที่กล่าวไว้ข้างต้น โดยพิจารณาตามองค์ประกอบการสื่อสารภายในกลุ่ม ซึ่งประกอบด้วย

3.1.1 ทักษะการสื่อสาร

● ทักษะการสื่อสารของผู้ส่งสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้ส่งสาร พบว่า แกนนำมีทักษะการสื่อสารที่ดี สามารถเข้ารหัสสารที่จะส่งได้ดี ในการสื่อสารที่มีแกนนำเป็นผู้ส่งสาร และส่งไปยังแกนนำด้วยกันนั้น พบว่า ทั้ง 2 ฝ่าย มีทักษะการสื่อสารที่ดีเหมือนกัน เมื่อสื่อสารกันจึงพบว่าเกิดผลสัมฤทธิ์ทางการสื่อสาร เป็นการสื่อสารที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ในการสื่อสาร ตรงตามวัตถุประสงค์ของทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสาร แกนนำที่ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารสามารถวิเคราะห์ความต้องการของแกนนำที่ทำหน้าที่เป็นผู้รับสารได้ สามารถเข้ารหัสสารที่ผู้รับสารเข้าใจได้ เลือกใช้คำหรือรหัสสารได้เหมาะสมกับผู้รับสาร จึงส่งผลต่อผลต่อประสิทธิภาพการสื่อสาร และประสิทธิผลการทำงาน และเมื่อแกนนำที่ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารนี้ ส่งสารไปยังสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มนั้น พบว่า สมาชิกมีถึงแม้ว่าจะมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก แต่เนื่องจากแกนนำมีทักษะการสื่อสารดี จึงสามารถสื่อสารได้ประสบผลสำเร็จ เพราะแกนนำผู้

ทำหน้าที่ส่งสารนั้น สามารถเลือกใช้และเข้ารหัสสารได้เหมาะสมกับสมาชิกที่ทำหน้าที่เป็นผู้รับสารได้ จึงสามารถลดอุปสรรคการสื่อสารได้ เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการสื่อสารเช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่า สมาชิกยังมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก ไม่สามารถเข้ารหัสที่ผู้รับสารเข้าใจได้ การสื่อสารมักล้มเหลว ความสามารถในการวิเคราะห์จุดประสงค์และความต้องการในการสื่อสารยังมีไม่มากนัก รวมทั้งยังไม่รู้จักใช้เนื้อหาสาร ภาษา ที่เหมาะสมกับผู้รับสารได้ดีนัก เมื่อสมาชิกส่งสารไปยังแกนนำ จึงพบว่า การสื่อสารมักล้มเหลว จึงเกิดความพยายามในการแก้ปัญหา คือ การสื่อสารผ่านคนกลาง โดยผู้ส่งสารที่เป็นสมาชิกกลุ่มส่งสารไปยังคนกลาง ซึ่งเป็นหนึ่งในคณะกรรมการกลุ่มก่อนที่คนกลางท่านนี้จะส่งสารต่อไปยังแกนนำคนอื่นๆอีกทอดหนึ่ง เป็นการสื่อสารแบบ 2 จังหวะ แม้ว่าจะสามารถสื่อสารกันได้ แต่พบว่าบางครั้งอาจทำให้เกิดการบิดเบือนหรือเบี่ยงเบนของข้อมูล หากคนกลางผู้นี้ได้ใส่ความรู้สึกส่วนตัวเข้าไปด้วย และเมื่อสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกัน พบว่า แม้ทั้งผู้ส่งสารและรับสาร (สมาชิกด้วยกัน) จะมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก แต่กลับพบว่าสามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้ เพราะเป็นการสื่อสารกันโดยตรง ไม่ต้องผ่านคนกลาง ดังนั้นหากเกิดความไม่เข้าใจกัน ก็สามารถได้ตอบ หรือมี Feedback กลับไปยังผู้ส่งสารได้ จึงทำให้ลดอุปสรรคดังกล่าวได้

- ทักษะการสื่อสารของผู้รับสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่า แกนนำมีทักษะการสื่อสารที่ดี เมื่อทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร โดยมีแกนนำด้วยกันเป็นผู้ส่งสาร ซึ่งแกนนำนั้นมีทักษะการสื่อสารที่ดีจึงทำให้การสื่อสารประสบผลสำเร็จตรงตามเจตนาของผู้ส่งสาร และเป็นสารที่สนองความต้องการของผู้รับสาร แกนนำที่ทำหน้าที่รับสารก็สามารถถอดรหัสสารหรือตีความข้อมูลข่าวสารที่ได้รับมาจากแกนนำด้วยกันได้อย่างถูกต้อง และสามารถตีความหรือถอดรหัสได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของแกนนำที่ส่งสารมา และเมื่อแกนนำที่รับสารนี้ รับสารมาจากสมาชิกในกลุ่ม พบว่า ยังประสบผลสำเร็จในการสื่อสาร แม้ว่าผู้ส่งสารที่เป็นสมาชิกนั้นจะมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก แต่เนื่องจากแกนนำที่ทำหน้าที่รับสารมีทักษะการสื่อสารที่ดี จึงสามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้ระดับหนึ่ง ซึ่งเกิดจากความสามารถในการถอดรหัสสารของผู้รับสารนั่นเอง

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้รับสาร พบว่า สมาชิกยังมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก เมื่อสมาชิกรับสารที่มาจากแกนนำ จึงมักทำให้การสื่อสารล้มเหลว เนื่องจากสมาชิกที่ทำหน้าที่เป็นผู้รับสารนั้น มีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก ไม่สามารถเข้าใจรหัสสารที่แกนนำส่งมาให้ และเมื่อรับสารจากสมาชิกด้วยกันเอง ก็เกิดผลล้มเหลวในการสื่อสารเช่นเดียวกัน แต่เนื่องจากสมาชิกด้วยกันเองจะสื่อ

สารด้วยเรื่องต่างๆ ไม่ใช่เรื่องที่เป็นเทคนิคซับซ้อน จึงพบว่าสามารถลดอุปสรรคในการล้มเหลวของการสื่อสารได้ในระดับหนึ่ง

3.1.2 ทักษะคิดต่อตนเอง

● ทักษะคิดต่อตนเองของผู้ส่งสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้ส่งสาร พบว่า แกนนำมีทักษะคิดต่อตนเองเป็นบวก กล่าวคือประเมินตนเองในแง่ดี และทักษะคิดที่ดีต่อตนเองนั้นย่อมส่งผลต่อบุคลิกภาพที่แสดงออกของผู้นั้นด้วย ดังนั้นเมื่อแกนนำส่งสารไปยังแกนนำด้วยกันเอง การสื่อสารจึงมักประสบผลสำเร็จเพราะมีทักษะคิดที่ดีเช่นเดียวกัน และเมื่อส่งสารไปยังสมาชิกในกลุ่ม พบว่าก็เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการสื่อสารเช่นเดียวกัน เพราะมีผู้ส่งสารที่มีทักษะคิดต่อตนเองที่ดี ทำให้มีการสร้างสารได้อย่างเหมาะสม การสื่อสารก็ประสบผลสำเร็จ

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่า สมาชิกมีทักษะคิดต่อตนเองในทางลบ จึงส่งผลต่อบุคลิกภาพของสมาชิกเอง และมีผลต่อประสิทธิภาพการสื่อสารด้วยเช่นกัน เมื่อสมาชิกส่งสารไปยังแกนนำ จึงมักเกิดความล้มเหลวในการสื่อสาร เพราะสมาชิกมีทักษะคิดต่อตนเองในทางลบ เป็นอุปสรรคในการสื่อสาร และเมื่อสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกัน กลับพบว่าสามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้ แม้ว่าระดับของทักษะคิดต่อตนเองของสมาชิกนั้นจะมีระดับที่เป็นลบเช่นกัน แต่เนื่องจากผู้ส่งสารและผู้รับสารที่เป็นสมาชิกนั้นมีระดับของทักษะคิดที่ใกล้เคียงกัน จึงสามารถลดอุปสรรคที่จะเกิดจากการสื่อสารได้

● ทักษะคิดต่อตนเองของผู้รับสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่า แกนนำมีทักษะคิดต่อตนเองในทางบวก เมื่อทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร โดยรับสารมาจากแกนนำด้วยกัน จึงทำให้การสื่อสารประสบผลสำเร็จ เพราะทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารมีทักษะคิดที่เป็นบวกเช่นกัน ทั้ง 2 ฝ่ายประเมินตนเองในทางบวก จึงส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการสื่อสาร และประสิทธิผลการทำงาน และเมื่อแกนนำรับสารมาจากสมาชิก ก็เกิดผลเช่นเดียวกัน เพราะผู้รับสารที่เป็นแกนนำมีทักษะคิดต่อตนเองที่ดี ไม่ดูถูกตนเอง การสื่อสารก็ประสบผลสำเร็จ ประกอบกับสมาชิกก็มีทักษะคิดที่ดีต่อตัวแกนนำอยู่แล้ว ก็ยังต้องส่งผลต่อความสำเร็จของการสื่อสารมากขึ้น

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้รับสาร พบว่า สมาชิกมีทักษะคิดต่อตนเองในทางลบ คือประเมินตนเองในทางลบ ส่งผลต่อบุคลิกภาพและการแสดงออกในการสื่อสารที่ก่อให้เกิดอุปสรรคในการสื่อสาร เมื่อรับสารมาจากแกนนำ ทำให้มักเกิดการล้มเหลวในการสื่อสาร เนื่องจากสมาชิกประเมินตนเองในทางลบ ดูถูกตนเอง ทำให้ส่งผลต่อบุคลิกภาพของสมาชิก เกิดความประหม่าในการ

สื่อสาร ประกอบกับการที่สมาชิกเลื่อมใสศรัทธาในตัวแกนนำอยู่แล้ว ก็ยังทำให้เกิดความเกรงใจมากขึ้น ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการสื่อสาร โดยเฉพาะการแสดงความคิดเห็นต่างๆ แต่เมื่อสมาชิกรับสารจากสมาชิกด้วยกัน กลับพบว่าสามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้ แม้ว่าทั้ง 2 ฝ่ายจะมีทัศนคติที่เป็นลบก็ตาม แต่ทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารก็มีระดับทัศนคติที่โอนเอียงไปในทางลบเช่นเดียวกัน จึงมีความรู้สึกใกล้เคียงกัน สามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้

3.1.3 ระดับความรู้

● ระดับความรู้ของผู้ส่งสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้ส่งสาร พบว่า แกนนำมีระดับความรู้ที่ดี ทั้งในด้านการผลิต การตลาด การประชาสัมพันธ์ และเทคนิควิธีต่างๆ เมื่อส่งสารไปยังแกนนำด้วยกัน ทำให้การสื่อสารประสบผลสำเร็จ สามารถสื่อสารกันอย่างเข้าใจ เพราะมีระดับความรู้ดีเช่นเดียวกัน และเมื่อแกนนำส่งสารไปยังสมาชิก พบว่า ก็เกิดผลสำเร็จเช่นเดียวกัน แม้ว่าสมาชิกที่ทำหน้าที่เป็นผู้รับสารจะมีระดับความรู้ที่ไม่ดีเท่าแกนนำ แต่เนื่องจากแกนนำที่ส่งสารไปนั้นมีระดับความรู้ดี จึงสามารถเข้ารหัสที่ผู้รับสารสามารถตีความสารที่ส่งไปได้

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่า สมาชิกมีระดับความรู้ที่ไม่ดีนัก โดยเฉพาะความรู้ในเรื่องที่สลับซับซ้อน หรือค่อนข้างเป็นวิชาการ เช่น การประชุมเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ เมื่อสมาชิกเหล่านี้เป็นผู้ส่งสาร ส่งไปยังแกนนำ ทำให้เกิดความล้มเหลวในการสื่อสาร กล่าวคือ สมาชิกไม่สามารถเสนอแนะหรือเสนอทางออกของปัญหาที่เกิดขึ้น เนื่องจากขาดความรู้ในเรื่องที่จะเสนอหรือออกความคิดเห็น ทำให้ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการทำงาน

● ระดับความรู้ของผู้รับสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่า แกนนำซึ่งมีระดับความรู้ดี เมื่อรับสารมาจากแกนนำด้วยกันเอง มักประสบผลสำเร็จในการสื่อสาร การทำงานก็เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเฉพาะมีประโยชน์มากเมื่อใช้ในขณะประชุมปรึกษาหารือในการแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น ปัญหาการผลิต และการตลาด เป็นต้น และเมื่อรับสารที่ส่งมาจากสมาชิกในกลุ่ม พบว่า ก็เกิดผลสำเร็จเช่นเดียวกัน เพราะแกนนำที่ทำหน้าที่รับสารนี้มีความรู้ในเรื่องที่รับมาเป็นอย่างดี ทำให้สามารถตีความสารที่ได้รับอย่างเข้าใจ และถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสาร

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้รับสาร พบว่า สมาชิกมีระดับความรู้ที่ไม่ดีนัก เมื่อรับสารที่มาจากแกนนำ ทำให้เกิดความล้มเหลวในการสื่อสาร โดยเฉพาะสารที่เป็นเรื่องที่เข้าใจยาก ปัญหาที่สลับซับซ้อน ก็ยังส่งผลกระทบต่อความล้มเหลวในการสื่อสารมากขึ้น แต่เมื่อรับสารที่มาจากสมาชิกด้วยกันเอง กลับพบว่าล้มเหลวน้อยกว่า เพราะทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารแม้จะมีระดับความรู้ที่ไม่มาก แต่ก็มิ

ระดับที่ใกล้เคียงกัน จึงเกิดความเข้าใจกันได้ง่ายกว่าสื่อสารกับคนละกลุ่ม เพราะเป็นการช่วยลดช่องว่างระหว่าง 2 ฝ่ายลงได้ เกิดความรู้สึกเป็นคนในระดับเดียวกันนั่นเอง

3.1.4 ปัจจัยด้านสาร

จากการศึกษาพบว่าข้อมูลข่าวสารที่ติดต่อสื่อสารกันภายในกลุ่ม โดยการศึกษาถึงปัจจัยที่กำหนดประสิทธิภาพของสาร (Message) ซึ่งส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสาร ดังต่อไปนี้

รหัสสาร (Message code) พบว่าในการสื่อสารของกลุ่มอาชีพนี้มีการใช้รหัสสารทั้ง 2 แบบ ได้แก่

- การภาษาถิ่นหรือภาษาอีสาน ซึ่งเป็นรหัสสารที่ใช้คำ (Verbal message codes) พบว่า ทั้งกลุ่มแกนนำและสมาชิกใช้รหัสสารที่เข้าใจตรงกัน ใช้ภาษาเดียวกัน จึงสามารถสื่อสารได้ตรงความหมายมากขึ้น ช่วยลดปัญหาการตีความผิด
- การแสดงอาการกิริยา ซึ่งเป็นรหัสสารที่ไม่ใช้คำ (Non-Verbal message codes) พบว่า ทั้งกลุ่มแกนนำและสมาชิกมีการใช้รหัสสารที่ไม่ใช้คำแบบเดียวกัน ซึ่งเป็นการสื่อสารที่ไม่ใช้คำพูดหรือภาษาที่ไม่ได้แสดงออกโดยใช้ถ้อยคำ แต่แสดงออกทางอื่น และเข้าใจตรงกัน เพราะมีระบบสังคมและวัฒนธรรมที่ใกล้เคียงกัน จึงส่งผลให้เกิดการรับรู้ความหมายร่วมกัน เช่น การโบกมือ การพยักหน้า เป็นต้น

การจัดสาร (Message content) พบว่า กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการมีการจัดสารที่ดีกว่าหรือมีวิธีการจัดเรียงเรียงข้อความที่ดีกว่าสมาชิก ส่วนสมาชิกนั้นเนื่องจากส่วนใหญ่ยังมีความรู้ไม่มากนัก จึงทำให้ทักษะในการจัดสารหรือการเรียงเรียงข้อความไม่ดีพอ เมื่อคนต้องทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารแก่แกนนำ จึงทำให้เกิดการประหม่า ไม่กล้าสื่อสารโดยตรง จึงใช้วิธีการสื่อสารโดยผ่านตัวแทน คือ คุณดาราวพร

3.1.5 ปัจจัยด้านสื่อหรือช่องทางการสื่อสาร

จากการศึกษา พบว่า สามารถแบ่งแยกออกตามประเด็นในการสื่อสาร ดังนี้

- เรื่องการประชาสัมพันธ์ภายนอก จะใช้สื่อวิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต และสื่อบุคคล
- เรื่องราวทั่วไปที่สื่อสารกันภายในกลุ่ม จะใช้การติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางการสื่อสาร

ระหว่างบุคคลแบบปากต่อปาก

- เรื่องราวเกี่ยวกับการมาขอคูงานจากคนภายนอกหรือการออกไปสาธิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายนอกศูนย์ จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคลแบบปากต่อปาก (สมาชิกด้วยกันเอง) เสี่ยงตามสาย (กรรมการบอกต่อสมาชิก) และโทรศัพท์ (ระหว่างกรรมการและกรรมการ) นอกจากนี้ยังมีการติดต่อโดยผ่านสื่อที่เป็นหนังสือราชการ ในกรณีที่ทางราชการติดต่อมายังกรรมการกลุ่ม
- เรื่องราวเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารไปยังกลุ่มอื่นที่อยู่ในเครือข่ายชุมชนเดียวกัน จะใช้การสื่อสารโดยผ่านการโทรศัพท์

3.2 รูปแบบการสื่อสารภายในกลุ่ม

3.2.1 ลักษณะการใช้การสื่อสาร

จากการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะการใช้การสื่อสาร พบว่า ในการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ พบลักษณะการใช้การสื่อสารทั้ง 2 ลักษณะ ได้แก่ การสื่อสารแบบเป็นทางการ (Formal communication) และการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (Informal communication) ซึ่งพบการสื่อสารแบบเป็นทางการในกรณี เช่น

- แคนนำสื่อสารกับบุคคลภายนอกที่มาดูงานในศูนย์
- แคนนำสื่อสารกับสมาชิก ในกรณีที่ต้องการแจ้งข่าวสารแก่สมาชิก
- ส่วนราชการ (เช่น เทศบาล อุตสาหกรรมจังหวัด พาณิชย์จังหวัด วิทยาลัยเทคนิคหนองคาย ฯลฯ) ได้ติดต่อมายังกลุ่ม โดยใช้หนังสือราชการ แต่พบว่าบางครั้งมีส่วนราชการติดต่อโดยใช้การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการด้วยการโทรศัพท์มาแจ้งก่อนการส่งหนังสือ

และพบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการในกรณี เช่น

- แคนนำสื่อสารไปยังสมาชิก เช่น การประชุมปรึกษาเมื่อเกิดปัญหาขึ้นภายในกลุ่ม
- การสื่อสารระหว่างสมาชิกกับสมาชิกในกลุ่มขณะปฏิบัติหน้าที่
- การสื่อสารระหว่างสมาชิกที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์กับสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงาน
- การสื่อสารระหว่างแกนนำด้วยกันก่อนที่จะนำเรื่องเข้าที่ประชุม ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่จะใช้การโทรศัพท์ถึงกันเองภายในกลุ่มแกนนำด้วยกัน
- การสื่อสารระหว่างแกนนำกลุ่มกับแกนนำจากกลุ่มอาชีพอื่น หรือกับเครือข่ายเดียวกัน พบว่าสื่อสารกันโดยการโทรศัพท์ ไม่ได้ทำเป็นหนังสือ เนื่องจากติดต่อกันเป็นประจำอยู่แล้ว

3.2.2 ทิศทางการสื่อสาร

จากการศึกษาเกี่ยวกับทิศทางการสื่อสาร พบว่า ในการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ มีทิศทางการสื่อสารได้ทั้ง 2 แบบ ได้แก่ การสื่อสารทางเดียว (One-way communication) และการสื่อสารสองทาง (Two-way communication) แต่จะพบการสื่อสารแบบสองทางมากกว่า ซึ่งทิศทางการสื่อสารทางเดียวนั้น พบในกรณี เช่น

- กลุ่มแกนนำถ่ายทอดข่าวสารเกี่ยวกับนโยบายของทางราชการไปสู่สมาชิก โดยการติดบอร์ด
- การส่งหนังสือเพื่อแจ้งข่าวเกี่ยวกับการมาคูดงานของกลุ่มหรือบุคคลอื่น เพื่อเตรียมงานต้อนรับ โดยทางราชการส่งสารเกี่ยวกับการมาติดต่อกับกลุ่มนี้โดยส่งเป็นหนังสือราชการมายังประธานหรือรองประธานเพื่อแจ้งข่าวสาร

ส่วนทิศทางการสื่อสารแบบสองทางนั้น พบได้โดยทั่วไปของการสื่อสารในกลุ่มนี้ ทั้งกลุ่มแกนนำกับแกนนำ กลุ่มแกนนำกับสมาชิก และกลุ่มสมาชิกด้วยกัน

3.2.3 การใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร

จากการศึกษาเกี่ยวกับการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร พบว่า ในการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ การสื่อสารโดยทั่วไปทั้งแกนนำและสมาชิกกลุ่มมีการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสารแบบวัจนภาษาหรือเป็นการใช้ภาษาถิ่นหรือภาษาอีสาน และภาษากลางในบางกรณีที่บรรยากาศการสื่อสารค่อนข้างเป็นทางการ แต่พบได้ไม่บ่อยนัก และจะมีบ้างที่เป็นการใช้สัญลักษณ์แบบอวัจนภาษาหรือการแสดงอาการปฏิกิริยาต่างๆ อาทิเช่น การยิ้ม การพยักหน้า หรือการสั่นศีรษะ ซึ่งจะใช้ขณะกำลังเร่งทำงานให้ทันกับความต้องการของลูกค้า โดยไม่ต้องพูดคุยกัน และบางกรณีก็มีการใช้ควบคู่กันระหว่างวัจนภาษาและอวัจนภาษาเพื่อผลในการสื่อความเข้าใจกันมากขึ้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยนี้ใช้หลักการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และการสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วม รวมทั้งการศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง 3 กลุ่ม จำนวนทั้งสิ้น 40 คน ประกอบด้วย กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการ จำนวน 10 คน กลุ่มสมาชิก จำนวน 20 และบุคคลภายนอกกลุ่ม จำนวน 10 คน

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มอาชีพ

ลักษณะการรวมกลุ่มของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ เป็นการรวมกลุ่มกันแบบที่ไม่ซับซ้อนมากนัก เนื่องจากมีจำนวนสมาชิกและคณะกรรมการ รวมกันทั้งสิ้น 54 คน และสมาชิกในกลุ่มยังอาศัยอยู่ในพื้นที่เดียวกัน มีปฏิสัมพันธ์กัน นอกจากนี้ยังมีระบบสังคมและวัฒนธรรมที่ใกล้เคียงกัน สมาชิกหลายคนเป็นเครือญาติกัน ดังนั้นจึงเป็นการง่ายในการรวมกลุ่มและบริหารงานในกลุ่ม

องค์ประกอบของกลุ่ม

1. กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการ คือ กลุ่มผู้ริเริ่มรวมกลุ่มที่เป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างและพัฒนากลุ่ม จำนวนทั้งสิ้น 13 คน

2. กลุ่มสมาชิก คือ กลุ่มบุคคลที่สมัครเข้าเป็นสมาชิก และรับผลประโยชน์จากกลุ่ม จำนวนทั้งสิ้น 41 คน โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มย่อย ดังนี้

2.1 สมาชิกที่มาปฏิบัติงานในที่ทำการกลุ่ม มีจำนวน 10 คน

2.2 สมาชิกที่ไม่มาปฏิบัติงานในที่ทำการกลุ่ม มีจำนวน 31 คน

การรวมกลุ่มและพัฒนากลุ่ม

ขั้นที่ 1 ขั้นมีการรวมกลุ่มกันชั่วคราวของคนเพียง 3-4 คน มีจุดประสงค์ร่วมกัน และเป็น การรวมกลุ่มกันอย่างไม่เป็นทางการ

ขั้นที่ 2 ขั้นได้ความคิด ได้แก่ คนที่เข้ามารวม กลุ่มกันในระยะแรกเกิดแนวความคิด วิธีการที่เหมาะสม และเกิดแรงบันดาลใจที่จะร่วมมือกันตามธรรมชาติของการรวมกลุ่ม ผนึกความคิด และความรู้ความสามารถเพื่อค้นหาอาชีพ เริ่มเข้ารับการฝึกอบรมจากส่วนราชการ มีการขยายจำนวนสมาชิกให้มากขึ้นเรื่อยๆ มีการทำงานที่เป็นระบบมากขึ้น และมีการออกระเบียบที่ใช้ภายในกลุ่ม

ขั้นที่ 3 ขั้นเกิดการรวมกลุ่มช่วยเหลือกัน มีการแลกเปลี่ยนและเสนอความคิดเห็นเพื่อปรับปรุงสินค้า สมาชิกร่วมมือกันมากขึ้น

ขั้นที่ 4 ขั้นร่วมกันคิดร่วมกันวางแผน เริ่มมีการเสนอแนวทางต่างๆแก้ปัญหา มีการประชุมปรึกษากันมากขึ้น และจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ขั้นที่ 5 จัดทำโครงการกลุ่มอาชีพเพื่อเสนอเทศบาลขออนุมัติงบประมาณจัดอบรมสมาชิก หลังจากอบรมแล้วกลุ่มเริ่มดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2545 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน และมีการวางแผนการประชาสัมพันธ์ภายนอก

ขั้นที่ 6 ขั้นร่วมกิจกรรม ร่วมประชุม ร่วมเรียนรู้ โดยเมื่อประชุมร่วมกันแล้วก็หาทางแก้ปัญหาหารือร่วมกัน ก่อให้เกิดความสามัคคีขึ้นภายในกลุ่ม

ขั้นที่ 7 เกิดกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นเรื่อยๆ มีการตกผลึกทางความคิด มีการทดสอบกลั่นกรองจากสถานการณ์และการตั้งสมมุติปัญหาจนเกิดการพึ่งตนเองได้ภายในกลุ่ม

ขั้นที่ 8 ขั้นที่กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ด้วยภูมิปัญญาตนเอง กลุ่มเข้มแข็งขึ้น เกิดการขยายกลุ่มออกไป เริ่มให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษากลุ่มอาชีพอื่นๆ หรือชุมชนอื่นๆ

ขั้นที่ 9 ขั้นพัฒนาศักยภาพกลุ่มและขยายกลุ่มออกไป มีการสาธิตหรือมีคนมาดูงาน ณ ที่ทำการกลุ่ม มีการเชิญชวนกลุ่มอาชีพอื่นหรือชุมชนอื่นมาร่วมสาธิตและออกร้านด้วย เป็นการขยายเครือข่ายกลุ่มอาชีพให้กว้างขึ้น

ขั้น 10 ขั้นเชื่อมโยงกับกลุ่มอื่นๆ เป็นเครือข่ายชุมชน มีการนำมาซึ่งความรู้และแนวความคิดใหม่ๆ ตลอดจนโอกาสในการพัฒนากลุ่ม ซึ่งเป็นตัวเร่งที่สำคัญของกระบวนการชุมชนเข้มแข็งหรือเครือข่ายชุมชน

บริบทด้านต่างๆ ที่สนับสนุนการรวมกลุ่ม

บริบทด้านการเมือง

แรงบันดาลใจอย่างหนึ่งที่ทำให้แกนนำของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ริเริ่มรวมกลุ่มกันได้นั้นเกิดมาจากนโยบายของรัฐบาลที่ออกมาในช่วงเวลานั้น คือ ปี พ.ศ.2544-45 ผู้วิจัยจึงศึกษาเกี่ยวกับ

ข้อมูลต่างๆ ของนโยบายหรือโครงการเหล่านั้นที่ส่งเสริมและสนับสนุนการรวมกลุ่มของชาวบ้าน ซึ่งประกอบขึ้นจากนโยบายที่หลากหลาย เพื่อให้เกิดผลเป็นรูปธรรมตามแนวคิดชุมชนเข้มแข็งตามยุทธศาสตร์ของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 และ 9 โดยมีโครงการพักชำระหนี้เป็นโครงการเริ่มต้นตามแนวคิดการพัฒนาและส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชน ซึ่งเป็นโครงการที่เกิดขึ้นเพื่อตัดวงจรภาระหนี้สินเกษตรกรเสียก่อน แล้วตามด้วยโครงการฟื้นฟูความสามารถทางการผลิตเพื่อให้ชุมชนยืนอยู่บนลำแข้งของตนเองต่อไป หรือที่เรียกว่า “ชุมชนเข้มแข็ง” แล้วจึงจะมาถึง “กองทุนหมู่บ้าน” ที่เป็นแหล่งเงินทุนการฝึกการออมของประชาชนก่อนที่จะไปถึงอีกโครงการหนึ่งคือ “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือ โอท็อป (OTOP) ซึ่งมีข้อมูลของแต่ละโครงการ

บริบทด้านเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจโลกเป็นไปในลักษณะเปราะบาง เนื่องจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของสหรัฐฯ เป็นไปอย่างเชื่องช้าและประเทศอุตสาหกรรมชั้นนำอื่นๆ ประสบกับภาวะชะลอตัวทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังเผชิญกับภาวะที่อาจเกิดความรุนแรงขึ้น รวมถึงสถานการณ์การก่อการร้ายระลอกใหม่ที่อาจเกิดขึ้นทั่วโลก ซึ่งประเทศไทยก็ย่อมหนีไม่ได้ที่จะได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจดังกล่าว และผลกระทบเหล่านี้ย่อมเกิดกับคนไทยทั่วทุกพื้นที่ ทั้งในเมืองและในชนบท ทำให้รัฐบาลเวลานั้นต้องระดมสมองคิดหาทางดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เกิดนโยบายต่างๆ ทั้งในสังคมเมืองและสังคมชนบท ด้วยเหตุนี้เอง รัฐบาลจึงได้ส่งเสริมเศรษฐกิจในระดับชุมชน หรือที่เรียกว่า “ธุรกิจชุมชน” รัฐบาลจึงมีนโยบายเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในระดับจุลภาคหรือระดับรากหญ้าเพื่อพัฒนาไปพร้อมๆ กับเศรษฐกิจระดับมหภาคที่รัฐบาลได้ให้ความสำคัญเป็นหลักแล้ว ซึ่งจากปัญหาเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นและแนวทางแก้ปัญหารัฐบาลเหล่านี้ จึงเป็นแรงบันดาลใจให้แก่นำกลุ่มอาชีพ เกิดแนวความคิดต้องการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นโดยเริ่มจากระดับชุมชนของตนเองก่อน แล้วจึงพัฒนาไปสู่ระดับประเทศต่อไป

บริบทสังคมภายในชุมชนยอดแก้ว

สภาพสังคมภายในชุมชนยอดแก้วนั้น เป็นสังคมที่สนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่ม เนื่องจากมีลักษณะค่อนข้างสนิทสนมกัน หลายครอบครัวเป็นเครือญาติกัน ไปมาหาสู่กันสม่ำเสมอ แม้ว่าจะอาศัยอยู่ในเขตเทศบาลเมืองหนองคาย ลักษณะความสัมพันธ์สนิทสนมแน่นแฟ้น และภายในสังคมเครือญาติและเพื่อนสนิทมีลักษณะของความช่วยเหลือเกื้อกูลกันภายใน สมาชิกในกลุ่มบางคนมาสมัครเข้าร่วมกลุ่มโดยที่ไม่ได้มีจุดประสงค์ร่วมเดียวกับจุดประสงค์ของกลุ่ม แต่ที่มาสมัครเพราะได้รับการ

เชิญชวนจากคนที่คนสนิทสนมคุ้นเคยที่สมัครมาก่อนแล้ว หรือจากญาติแนะนำให้มีสมัคร นอกจากนี้ สมาชิกกลุ่มที่ไม่ได้มาปฏิบัติหน้าที่ศูนย์ส่วนใหญ่จะมีงานประจำทำอยู่แล้ว เช่น ค้าขาย หรือรับราชการ ส่วนสมาชิกที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์จะเป็นสมาชิกที่ไม่มีงานประจำทำ แต่จะเป็นเพียงแม่บ้านเมื่อทำงานบ้านเสร็จเรียบร้อยแล้วก็มีเวลาว่าง จึงเข้าร่วมกลุ่มเพื่อตอบสนองความต้องการในส่วนที่สามารถเอาเวลาว่างมาใช้ให้เกิดประโยชน์ยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ช่วยพ่อบ้านได้บ้าง และที่สำคัญคือ พบว่าทำให้กลุ่มแม่บ้านที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์นี้ได้มีเพื่อนหรือมีสังคมเพิ่มขึ้น ส่งผลต่อสุขภาพจิต และไม่เอาเวลาว่างนี้ไปใช้ในการเล่นการพนันหรือทำในสิ่งผิดกฎหมายอื่นๆ ได้

2. ลักษณะการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย

2.1 ลักษณะของการสื่อสาร

การสื่อสารภายในกลุ่ม พบว่ามี 2 ลักษณะ ได้แก่ เครือข่ายส่วนบุคคลแบบกระจาย และแบบเกี่ยวซ้อน โดยพบว่าเป็นแบบเกี่ยวซ้อนมากกว่าแบบกระจาย

2.2 การสื่อสารที่เกี่ยวกับบทบาทการสื่อสารภายในกลุ่ม

เมื่อมองบทบาทการสื่อสารและหน้าที่ในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วแล้ว สามารถมองบทบาทได้แตกต่างกัน ดังนี้

Membership role คือ สมาชิกที่มาปฏิบัติหน้าที่ ณ ที่ทำการกลุ่ม จำนวน 10 คน โดยมีการสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้กันระหว่างสมาชิกด้วยกันและคณะกรรมการกลุ่ม ซึ่งเป็นการสื่อสารเพื่อตอบสนองตามวัตถุประสงค์ในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม

Star role คือ บทบาทของบุคคลที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับบุคคลอื่นในกลุ่มเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นบทบาทที่มีการติดต่อสื่อสารกับหลายระดับ ทั้งในคณะกรรมการและสมาชิก มีความเชื่อมโยงกับคนจำนวนมากในกลุ่ม ซึ่งจากการศึกษาพบว่าบุคคลที่มีบทบาทนี้ คือ คุณคาราพร จันทร์ระ ซึ่งเป็นผู้ช่วยเหรียญก

Isolate role คือสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานที่ ณ ที่ทำการกลุ่ม โดยจะมาเฉพาะวันที่มีนัดประชุมสามัญประจำปี และมีการแบ่งเงินปันผลสิ้นปี แต่จะไม่ได้มาประจำทุกวัน จึงไม่ได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร หรือรับรู้ความเป็นไปของกลุ่ม นอกจากข่าวสารบางเรื่องที่ได้รับบอกต่อจาก

สมาชิกที่มาปฏิบัติงาน แต่จะไม่มีเวลาเผยแพร่ข่าวสารนั้นๆ ต่อไปยังสมาชิกท่านอื่น ซึ่งกลุ่มนี้จะมีจำนวนค่อนข้างมาก เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่จะมีงานประจำทำ จึงไม่สามารถแบ่งเวลามาทำงานที่ทำการกลุ่มได้

Boundary-spanning role คือ กลุ่มแกนนำหรือคณะกรรมการ ซึ่งทำหน้าที่ติดต่อระหว่างกลุ่มตัวเองกับกลุ่มอื่น เพื่อนำข่าวสารของกลุ่มออกเผยแพร่และเชิญชวนให้กลุ่มอื่นเข้ามาร่วมกิจกรรมกับกลุ่ม

2.3 การสื่อสารที่เกี่ยวกับความผูกพันของคู่สื่อสาร

การสื่อสารกับภายในกลุ่ม ลักษณะของการสื่อสารที่เกี่ยวกับความผูกพันของสมาชิกภายในกลุ่ม มีเฉพาะลักษณะที่เป็นแบบ “คุณลักษณะของคู่สื่อสารที่เหมือนกัน” (Homophily) คือ ระดับความเหมือนกันหรือใกล้เคียงกันในด้านต่างๆ ของคู่สื่อสารหรือบุคคลที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันภายในกลุ่ม

3. ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

3.1 ปัจจัยด้านองค์ประกอบการสื่อสาร

3.1.1 ทักษะการสื่อสาร

- ทักษะการสื่อสารของผู้ส่งสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้ส่งสาร พบว่า แกนนำมีทักษะการสื่อสารที่ดี เมื่อส่งสารไปยังแกนนำด้วยกัน ทำให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการสื่อสาร และเมื่อส่งสารไปยังสมาชิกก็เกิดผลเช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่า สมาชิกยังมีทักษะในการสื่อสารไม่ดัดนัก เมื่อส่งสารไปยังแกนนำ ทำให้เกิดอุปสรรคในการสื่อสาร การสื่อสารมักล้มเหลว และเมื่อส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกัน ก็ทำให้เกิดความล้มเหลวในการสื่อสารเช่นเดียวกัน

- ทักษะการสื่อสารของผู้รับสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่า แกนนำมีทักษะในการสื่อสารที่ดี สามารถตีความหรือถอดรหัสได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสาร เมื่อรับสารจากแกนนำด้วยกันเอง จึงเกิดผลสัมฤทธิ์ในการสื่อสาร และเมื่อรับสารจากสมาชิกก็เกิดผลเช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้รับสาร พบว่า สมาชิกมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก ไม่สามารถถอดรหัสสารที่รับมาได้ เมื่อรับสารจากแกนนำ จึงมักเกิดความล้มเหลวในการสื่อสาร และรับสารจากสมาชิกด้วยกัน ก็ก่อให้เกิดความล้มเหลวในการสื่อสารได้เช่นเดียวกัน

3.1.2 ทักษะคิดต่อตนเอง

- ทักษะคิดต่อตนเองของผู้ส่งสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้ส่งสาร พบว่า กลุ่มแกนนำนี้มีทักษะคิดต่อตนเองเป็นบวก กล่าวคือประเมินตนเองในทางที่ดี ส่งผลต่อบุคลิกภาพที่แสดงออก เมื่อส่งสารไปยังแกนนำด้วยกัน ทำให้การสื่อสารประสบผลสำเร็จ และเมื่อส่งสารไปยังสมาชิกก็เกิดผลสำเร็จเช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่า กลุ่มสมาชิกนี้มีทักษะคิดต่อตนเองในทางลบ เมื่อส่งสารไปยังแกนนำจึงเกิดความล้มเหลวในการสื่อสาร แต่เมื่อส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกัน กลับสามารถถอดอุปสรรคในการสื่อสารได้ เพราะผู้ส่งสารและผู้รับสารมีทักษะคิดต่อตนเองในระดับที่ใกล้เคียงกัน จึงทำให้ลดความประหม่าในขณะที่สื่อสารได้

- ทักษะคิดต่อตนเองของผู้รับสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่า แกนนำมีทักษะคิดต่อตนเองในทางบวก เมื่อรับสารจากแกนนำด้วยกัน ทำให้การสื่อสารประสบความสำเร็จ และเมื่อรับสารจากสมาชิกก็เกิดผลเช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้รับสาร พบว่า สมาชิกมีทักษะคิดต่อตนเองในทางลบ ประเมินตนเองไม่ดีนัก เมื่อรับสารจากแกนนำ ทำให้การสื่อสารไม่ประสบผลสำเร็จเท่าใดนัก แต่เมื่อรับสารจากสมาชิกด้วยกันเอง กลับพบว่าสามารถถอดอุปสรรคในการสื่อสารได้ เพราะทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารมีทักษะคิดต่อตนเองในระดับที่ใกล้เคียงกัน

3.1.3 ระดับความรู้

- ระดับความรู้ของผู้ส่งสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้ส่งสาร พบว่า แกนนำมีระดับความรู้ดี เมื่อส่งสารไปยังแกนนำด้วยกัน ทำให้ประสบผลสำเร็จในการสื่อสาร และเมื่อส่งสารไปยังสมาชิกก็เกิดผลเช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่าสมาชิกยังมีระดับความรู้ที่ไม่ดีนัก เมื่อส่งสารไปยังแกนนำ ทำให้มักล้มเหลวในการสื่อสาร แต่เมื่อส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกันเอง กลับพบว่าสามารถถอดอุปสรรคในการสื่อสารได้ เพราะมีระดับความรู้ที่ใกล้เคียงกัน

- ระดับความรู้ของผู้รับสาร

1. เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่า แกนนำมีระดับความในเรื่องต่างๆ ดี เมื่อรับสารจากแกนนำด้วยกัน ก็สามารถตีความสารที่ได้รับได้ถูกต้อง ทำให้การสื่อสารประสบผลสำเร็จ และเมื่อรับสารจากสมาชิก ก็สามารถประผลสำเร็จในการสื่อสารได้เช่นเดียวกัน

2. เมื่อสมาชิกเป็นผู้รับสาร พบว่า สมาชิกมีระดับความรู้ที่ไม่ดีนัก เมื่อรับสารจากแกนนำ ทำให้ไม่สามารถตีความสารที่รับมาได้ดี ทำให้เกิดความสับสนในการสื่อสาร แต่เมื่อรับสารจากสมาชิกด้วยกัน กลับพบว่าสามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้ เพราะทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารมีระดับความรู้ที่ใกล้เคียงกัน

3.1.4 ปัจจัยด้านสาร

รหัสสาร (Message code) ทั้งแกนนำและสมาชิกมีการใช้รหัสสารทั้งสองแบบ กล่าวคือ มีการใช้รหัสสารที่เป็นภาษาถิ่นหรือภาษาอีสาน(รหัสสารที่ใช้ภาษา) และการใช้อักษรปictoเพื่อสื่อความหมาย (รหัสสารที่ไม่ใช้ภาษา) ซึ่งนับว่าช่วยส่งผลต่อประสิทธิผลของสารที่เข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้น ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารได้ เพราะนับว่ารหัสสารทั้ง 2 ประเภทนี้มีส่วนส่งเสริมหรือเพิ่มความเข้าใจให้กันและกัน และช่วยประหยัดเวลาในการสื่อสาร สามารถทำความเข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้น

การจัดการ (Message content) กลุ่มแกนนำมีการจัดการที่ดีกว่า หรือมีวิธีการจัดเรียงเรียงข้อความที่ดีกว่าสมาชิก เพราะสมาชิกนั้นส่วนใหญ่ยังมีความรู้ไม่มากนัก จึงส่งผลให้ทักษะในการจัดการหรือการเรียงเรียงข้อความไม่ดีพอ เมื่อตนต้องทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารให้แก่แกนนำ จึงทำให้เกิดการประหม่า ไม่กล้าสื่อสารโดยตรง จึงใช้วิธีการสื่อสารโดยผ่านตัวแทน ซึ่งก็คือ คุณดาราวพร จันทร์ (ผู้ช่วยเหรียญ)

3.1.5 ปัจจัยด้านสื่อหรือช่องทางการสื่อสาร

- เรื่องการประชาสัมพันธ์ภายนอก จะใช้สื่อวิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต และการบอกต่อแบบปากต่อปาก
- เรื่องราวทั่วไปที่สื่อสารกันภายในกลุ่ม จะใช้การติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคลแบบปากต่อปาก
- เรื่องราวเกี่ยวกับการมาขอทุนจากคนภายนอกหรือการออกไปสาธิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายนอกศูนย์ จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคลแบบปากต่อปาก (สมาชิกด้วยกันเอง) เสียงตามสาย (กรรมการบอกต่อสมาชิก) และโทรศัพท์ (ระหว่างกรรมการและกรรมการ) นอกจากนี้ยังมีการติดต่อโดยผ่านสื่อที่เป็นหนังสือราชการ ในกรณีที่ทางราชการติดต่อมายังกรรมการกลุ่ม

- เรื่องราวเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารไปยังกลุ่มอื่นที่อยู่ในเครือข่ายชุมชนเดียวกัน จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคลโดยผ่านการโทรศัพท์

3.2 รูปแบบการสื่อสาร

3.2.1 ลักษณะการใช้การสื่อสาร

ในการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ พบว่ามีลักษณะการใช้การสื่อสารได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ การสื่อสารแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ

1. การสื่อสารแบบเป็นทางการ (Formal communication) พบในกรณีดังต่อไปนี้

- แคนนำสื่อสารกับบุคคลภายนอกที่มาดูงานในศูนย์
- แคนนำสื่อสารกับสมาชิก ในกรณีที่ต้องการแจ้งข่าวสารแก่สมาชิก
- ส่วนราชการ เช่น เทศบาล อุตสาหกรรมจังหวัด พาณิชย์จังหวัด วิทยาลัยเทคนิคหนองคาย ฯลฯ ได้ติดต่อมายังกลุ่มแกนนำและสมาชิก โดยใช้หนังสือราชการ แต่พบว่ามีบางครั้งที่ส่วนราชการติดต่อโดยใช้การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ

2. การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (Informal communication) พบในกรณีดังต่อไปนี้

- แคนนำสื่อสารไปยังสมาชิก เช่น การประชุมปรึกษาเมื่อเกิดปัญหาขึ้นภายในกลุ่ม
- การสื่อสารระหว่างสมาชิกกับสมาชิกในกลุ่มขณะปฏิบัติหน้าที่
- การสื่อสารระหว่างสมาชิกที่มาปฏิบัติงานที่ศูนย์กับสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงาน
- การสื่อสารระหว่างแกนนำด้วยกันก่อนที่จะนำเรื่องเข้าที่ประชุม ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่จะใช้การโทรศัพท์ถึงกันเองภายในกลุ่มแกนนำด้วยกัน
- การสื่อสารระหว่างแกนนำกลุ่มกับแกนนำจากกลุ่มอาชีพอื่น หรือกับเครือข่ายเดียวกัน พบว่าสื่อสารกันโดยการโทรศัพท์ ไม่ได้ทำเป็นหนังสือ เนื่องจากติดต่อกันเป็นประจำอยู่แล้ว

3.2.2 ทิศทางการสื่อสาร ในการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ พบว่ามีทิศทางการสื่อสาร 2 ทิศทาง แต่จะพบแบบสองทิศทางมากกว่า ดังต่อไปนี้

1. การสื่อสารทางเดียว หรือการที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดสารไปยังผู้รับสารแต่เพียงผู้เดียว (One-way communication) พบในกรณีที่กลุ่มแกนนำถ่ายทอดข่าวสารเกี่ยวกับนโยบายของทางราชการ และการมาขอคูงานและการเตรียมงานต้อนรับบุคคลภายนอก นอกจากนี้ยังพบในกรณีที่ทางราช

การส่งสารเกี่ยวกับการมาติดต่อกับกลุ่มนี้โดยส่งเป็นหนังสือราชการมายังประธานหรือรองประธาน เพื่อแจ้งข่าวสาร

2. การสื่อสารแบบสองทิศทาง (Two-way communication) พบได้โดยทั่วไปของการสื่อสารในกลุ่มนี้ ทั้งกลุ่มแกนนำกับแกนนำ กลุ่มแกนนำกับสมาชิก และกลุ่มสมาชิกด้วยกัน

3.2.3 การใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร

ในการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ พบว่าการสื่อสารโดยทั่วไปทั้งแกนนำและสมาชิกกลุ่มมีการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสารแบบวจนภาษา (Verbal communication) หรือการใช้ภาษาถิ่นหรือภาษาอีสาน และมีการใช้ภาษากลางในบางกรณีที่เป็นสื่อสารที่เป็นทางการ แต่จะมีบ้างที่เป็นการใช้สัญลักษณ์แบบวจนภาษาหรือการแสดงอากัปกิริยาต่างๆ อาทิเช่น การยิ้ม การพยักหน้า หรือการสั่นศีรษะ ซึ่งจะใช้ขณะกำลังเร่งทำงานให้ทันกับความต้องการของลูกค้า โดยไม่ต้องพูดคุยกัน และบางกรณีก็มีการใช้ควบคู่กันระหว่างวจนภาษาและอวจนภาษาเพื่อผลในการสื่อความเข้าใจกันมากขึ้น

อภิปรายผล

1. กลุ่มอาชีพ

จากผลการวิจัย พบว่า กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ เกิดขึ้นได้จากการริเริ่มของกลุ่มคนเพียงไม่กี่คนที่มารวมตัวกันเพื่อต้องการช่วยเหลือชาวบ้านในชุมชนให้มีรายได้เสริมเลี้ยงครอบครัว ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และเพื่อสนองนโยบายของรัฐตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) และนโยบายกองทุนหมู่บ้าน จึงรวมตัวกันขึ้นเพื่อค้นหาอาชีพที่เป็นที่ต้องการของตลาดและใช้เทคโนโลยีที่ไม่ยุ่งยากมากนัก

ต่อมาเมื่อมีการขยายจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้น ก็เริ่มมีการรวมตัวที่เป็นรูปแบบมากยิ่งขึ้น มีการกำหนดบทบาทและสถานภาพของแต่ละคนในกลุ่ม มีระเบียบที่ยึดถือปฏิบัติกันภายในกลุ่ม มีการพบปะพูดคุยและทำกิจกรรมร่วมกัน มีปฏิสัมพันธ์กัน มีการกำหนดวัตถุประสงค์ร่วมกัน เมื่อพิจารณาถึงลักษณะการรวมกลุ่มของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้แล้ว พบว่า มีลักษณะสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม ซึ่ง เบล์ (Bales, 1950) ได้ให้ความหมายของ “กลุ่ม” ไว้ว่า คือ บุคคลจำนวนหนึ่งที่ผูกพันกัน มีการปฏิสัมพันธ์กัน และมีการพบปะพูดคุยกันอย่างสม่ำเสมอ สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะรับรู้และทราบถึงสถานภาพของตนที่สังกัดอยู่ในกลุ่มอย่างชัดเจน สามารถรับรู้และตระหนักว่าตนเป็น

ส่วนหนึ่งของกลุ่มนั้นๆ และเช่นเดียวกับที่ **พจน์ บุญเรือง** (2522) ได้ให้ความหมายของ “กลุ่ม” ว่า หมายถึง หน่วยที่เล็กที่สุดในระบบสังคม ประกอบด้วยบุคคลอย่างน้อยสองคนเป็นสมาชิก สมาชิกแต่ละคนมีสถานภาพ บทบาท และหน้าที่ต่างกัน แต่บทบาทหน้าที่ของสมาชิกจะต้องเกี่ยวข้องกับผูกพันกันในระยะเวลาและลักษณะที่ก่อให้เกิดกิจกรรมที่เป็นวัฏจักรของกลุ่ม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกันเป็นสำคัญ นอกจากนี้ **เฟลด์แมน และ อาร์โนลด์** (Feldman and Arnold, 1983) ยังได้ให้ความหมายของ “กลุ่ม” ไว้ว่า คือ คนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่มาด้วยกัน โดยมีลักษณะสำคัญคือ มีปฏิสัมพันธ์กัน รับรู้ว่ามีความสนใจและเป้าหมายร่วมกัน และมารวมกันเพื่อความสำเร็จของกิจกรรมในการทำงาน เช่นเดียวกับการศึกษาของ **มานิดา คอยระงับ** (2543) และ **อรอนันท์ วุฒิสาน** (2543) ที่พบว่า เหตุผลเบื้องต้นของการรวมกลุ่ม คือ การตระหนักถึงปัญหา การประสบปัญหาเหมือนกัน และความต้องการที่จะมารวมกลุ่มกันเพื่อแก้ไขปัญหาของตน

จะเห็นได้ว่า องค์ประกอบของการเกิดกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ ประกอบด้วย แกนนำและสมาชิกที่อยู่ในชุมชนเดียวกัน มีสังคมและวัฒนธรรมที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกันมารวมตัวกันเพื่อที่จะแก้ไขปัญหาาร่วมกัน นั่นคือ ปัญหาทางเศรษฐกิจ หรือเพื่อเป็นการลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ นอกจากนี้ยังเป็นการใช้เวลาว่างที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์อีกด้วย ซึ่งความสนใจร่วมกันได้กลายมาเป็นแรงดึงดูดให้สมาชิกมารวมกลุ่มกันเพื่อให้ได้รับผลประโยชน์ดังกล่าว นอกจากนี้ยังพบว่า สมาชิกและแกนนำกลุ่มนั้นมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน มีการติดต่อสื่อสารกันภายในกลุ่ม และยังพบว่า การติดต่อสื่อสารระหว่างสมาชิกนั้นเป็นไปตามบทบาทหน้าที่ที่ตนได้รับในกลุ่มอีกด้วย

จากการวิจัยในเรื่องเกี่ยวกับพัฒนาการของกลุ่มที่มีทั้งหมด 10 ขั้น นั่นคือ 1) ขั้นมีการรวมกลุ่มชั่วคราว 2) ขั้นได้ความคิด 3) ขั้นเกิดการรวมกลุ่มช่วยเหลือกัน 4) ขั้นร่วมกันคิดร่วมกันวางแผน 5) ขั้นจัดทำโครงการกลุ่มอาชีพเพื่อเสนอเทศบาลขออนุมัติงบประมาณจัดอบรมสมาชิกในกลุ่ม 6) ขั้นร่วมกิจกรรม ร่วมประชุม ร่วมเรียนรู้ 7) ขั้นเกิดกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นเรื่อยๆ มีการตกผลึกทางความคิด มีการทดสอบกลับกรองจากสถานการณ์และการสั่งสมภูมิปัญญาจนเกิดการพึ่งตนเองได้ภายในกลุ่ม 8) ขั้นที่กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ด้วยภูมิปัญญาตนเอง 9) ขั้นพัฒนาศักยภาพกลุ่มและขยายกลุ่มออกไป 10) ขั้นเชื่อมโยงกับกลุ่มอื่นๆ เป็นเครือข่ายชุมชน สอดคล้องกับแนวคิดในเรื่อง การสร้างกลุ่มและพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่ม ที่ **พลเดช ปิ่นประทีป** (2543) ได้กล่าวไว้ นอกจากนี้ยังพบว่าในพัฒนาการของการเกิดกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ยังได้สอดคล้องกับแนวคิดเรื่องกระบวนการกลุ่มที่ **จ่านง แรกพินิจ** (ม.ป.ป.) ได้กล่าวไว้ว่า ประกอบด้วย 1) การปลุกจิตสำนึก (Conscientization) 2) การรวมพลัง (Organization) 3) การส่งเสริมความรู้ด้านเทคโนโลยี

(Technology) 4) การบริหารจัดการ (Management) 5) กระบวนการสนับสนุน (Support) ซึ่งสามารถนำมาเชื่อมโยงกับการเกิดกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้ กล่าวคือ ในช่วงแรกแกนนำเพียงไม่กี่คนได้ลุกขึ้นมาปลุกจิตสำนึกคนในชุมชนให้หันมาสนใจการรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพ เมื่อรวมกลุ่มกันได้จำนวนหนึ่งแล้วก็เกิดพลังที่จะทำงานร่วมกันให้ตรงตามวัตถุประสงค์ร่วมและวัตถุประสงค์ของแต่ละคน หลังจากนั้นจึงเริ่มมีการศึกษาหาความรู้ในเรื่องเทคนิควิธีการต่างๆที่จะนำมาใช้ประกอบอาชีพที่กลุ่มเลือก เกิดการบริหารจัดการที่เป็นระบบระเบียบมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีการขอแรงสนับสนุนทั้งที่เป็นตัวเงินและวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ จากองค์กรอื่นหรือหน่วยงานอื่นทั้งในภาคเอกชนและในส่วนราชการ

เมื่อมองถึงบริบททางการเมือง พบว่า ในช่วงที่กลุ่มก่อตั้งขึ้นนั้น เป็นช่วงที่รัฐบาลมีนโยบายที่ส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชน ตามแผนยุทธศาสตร์ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 และ 9 อาทิเช่น โครงการพักชำระหนี้เกษตรกร นโยบายชุมชนเข้มแข็ง นโยบายกองทุนหมู่บ้าน และโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ส่งเสริมให้คนในชุมชน หรือในระดับรากหญ้าเริ่มหันมาให้ความสนใจกับแนวคิดที่คืนกลับไปสู่รากเหง้า หรือการฟื้นฟูการทำมาหากินแบบเดิม การนำเอาทรัพยากรที่มีในท้องถิ่นมาใช้อย่างสร้างสรรค์และเกิดประโยชน์สูงสุด การรวมกลุ่มกันเพื่อพึ่งพาตนเอง และเมื่อพิจารณาถึงโอกาสแล้ว โครงการดังกล่าวนี้อาจจะก่อให้เกิดการปฏิรูประบบการบริหารราชการแผ่นดินทั้งส่วนกลาง ภูมิภาคและท้องถิ่น คือ จากเดิมที่เน้นส่วนกลางและภูมิภาคก็จะมาเน้นส่วนท้องถิ่นให้เป็นศูนย์กลางในการพัฒนา โดยมีราชการส่วนกลาง และส่วนท้องถิ่นเป็นฝ่ายสนับสนุน ซึ่งพบว่ามีส่วนอย่างมากในการก่อตั้งกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ กล่าวคือ เมื่อแกนนำได้รับข่าวสารเกี่ยวกับแนวนโยบายของรัฐบาล จึงเกิดประกายความคิดที่จะรวมกลุ่มกันเพื่อตอบสนองนโยบายรัฐบาล ประกอบกับเห็นถึงผลประโยชน์ของการรวมกลุ่ม จึงริเริ่มกับแกนนำไม่กี่คนในช่วงแรก แล้วต่อมาจึงมีการขยายหรือเพิ่มจำนวนสมาชิกขึ้นเรื่อยๆ ดังเช่นปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อจุดประสงค์ร่วมเดียวกัน

เมื่อมองถึงบริบทด้านเศรษฐกิจ พบว่า ณ ช่วงก่อนการเกิดกลุ่มอาชีพนี้ เป็นช่วงที่เศรษฐกิจซบเซา รัฐบาลเร่งวางนโยบายทั้งการเงินการคลังในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจทั้งในระดับมหภาคหรือระดับประเทศ และระดับจุลภาคหรือในสังคมหรือชุมชนท้องถิ่นต่างๆ และในชุมชนยอดแก้วเองก็หนีไม่พ้นที่ต้องเผชิญกับปัญหาเหล่านี้ด้วย เพราะยังต้องพึ่งพาเศรษฐกิจระดับประเทศ ชาวบ้านหลายครอบครัวยังประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ บางครอบครัวแม่บ้านไม่มีงานประจำทำ พ่อบ้านคือแกนนำหลักในการหาเลี้ยงครอบครัว ทำให้ขาดสภาพคล่องในการใช้จ่ายใช้สอยต่างๆ โดยเฉพาะครอบครัวไหนที่มีลูกมากก็ส่งผลกระทบต่อมาก ดังนั้นแกนนำของกลุ่มอาชีพนี้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นข้าราชการบำนาญที่

เกษียณอายุแล้ว จึงมองเห็นถึงผลกระทบนี้ ประกอบกับกลุ่มคนมีฐานะและมีความรู้ที่สามารถจะเป็นแกนหลักนำพาชาวบ้านเพื่อแสวงหาอาชีพเสริมให้ชาวบ้านที่ยังต้องการความช่วยเหลือ ดังนั้นจึงได้เกิดพลังผลักดันให้ริเริ่มรวมกลุ่มกันจนเป็นกลุ่มอาชีพ เพื่อเพิ่มรายได้ ลดรายจ่ายของครอบครัว และเป็นการแบ่งเบาภาระพ่อแม่บ้านได้อีกทางหนึ่ง

เมื่อมองถึงบริบทด้านสังคมของคนในชุมชนยอดแก้ว พบว่า ชาวบ้านที่อาศัยในชุมชนยอดแก้วนี้ มีลักษณะความสัมพันธ์เป็นแบบใกล้ชิดสนิทสนมกัน ไปมาหาสู่และติดต่อสื่อสารกันอยู่เสมอ นอกจากนี้ยังมีลักษณะความเชื่อ ค่านิยม ประเพณี หรือประสบการณ์ต่างๆ ที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งสนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่มกันได้ง่ายขึ้น และลักษณะเด่นที่นับว่ามีส่วนสนับสนุนการรวมกลุ่มอย่างมากได้แก่ หลายครอบครัวเป็นเครือญาติกัน จึงมีการชักชวนและบอกต่อกันเพื่อมาสมัครเป็นสมาชิก โดยที่บางคนที่มาสมัครนั้นไม่ได้มีวัตถุประสงค์ตรงกับวัตถุประสงค์ของกลุ่มเลย แต่มาสมัครเพราะได้รับการชักชวนมา

2. การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย

จากผลการวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ พบว่า มีการสื่อสาร แบบเกี่ยวซ้อนกันมากกว่าแบบกระจาย เพราะลักษณะความสัมพันธ์กันของสมาชิกในกลุ่มที่มีความแนบแน่นกันมากกว่าบุคคลภายนอก เนื่องจากต้องปฏิบัติสัมพันธ์กัน มีกิจกรรมทำร่วมกัน แต่จะเป็นการสื่อสารแบบกระจายในบางกรณี เช่น ในการส่งข่าวสารเกี่ยวกับการนัดประชุมสามัญประจำปี เพื่อให้สมาชิกทุกคนมารับเงินปันผล โดยการใช้เสียงตามสายประกาศแจ้งข้อมูลข่าวสาร ซึ่งพบในกรณีที่สมาชิกท่านใดที่ไม่ได้รู้จักสมาชิกท่านอื่นเป็นการส่วนตัว ซึ่งก็พบได้น้อยมากหรือแทบจะไม่มีเลย เนื่องจากสมาชิกกลุ่มอาชีพนี้ส่วนใหญ่จะรู้จักกันเป็นการส่วนตัวอยู่แล้ว บางคนก็เป็นเครือญาติกัน จึงพบว่าเมื่อสมาชิกท่านหนึ่งทราบข่าวก็จะมีการสื่อสารหรือบอกต่อให้สมาชิกท่านอื่นทราบด้วย จะเห็นได้ว่า แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ลักษณะการสื่อสารทั้ง 2 แบบนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ โรเจอร์ส (Rogers, 1995) ที่กล่าวไว้ว่าการวิเคราะห์ลักษณะการสื่อสารมี 2 ลักษณะ คือ 1) เครือข่ายส่วนบุคคลที่เป็นแบบกระจาย (Radial personal network) หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสื่อสารกับหลายๆ คน ซึ่งในกลุ่มที่เขาติดต่อด้วยกันนี้จะไม่มีการติดต่อสื่อสารกันเลย ส่วนใหญ่บุคคลที่ติดต่อกันจะผูกพันกันแบบผิวเผิน (Weak ties) เช่น เป็นเพียงคนรู้จัก หรือเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น และเป็นการติดต่อสื่อสารของบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน (Heterophily) 2) เครือข่ายส่วนบุคคลแบบเกี่ยวซ้อนกัน (Interlocking personal network) หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสื่อสารกับ

หลายๆ คน โดยจะมีการติดต่อสื่อสารถึงกันหมด และมีความสัมพันธ์กันสนิทสนมแน่นแฟ้น (Strong ties) เช่น เพื่อนสนิทหรือญาติ โดยที่สมาชิกแต่ละคนจะมีลักษณะที่เหมือนหรือคล้ายกัน (Homophily)

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาถึงการสื่อสารที่เกี่ยวกับบทบาทของสมาชิกในกลุ่มนั้น จากการวิจัยพบว่า ในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยุคแก๊งนี้ สามารถพบผู้ที่มีบทบาทอยู่ 4 ประเภท คือ 1) Membership role ซึ่งก็คือ กลุ่มบุคคลที่สมัครเป็นสมาชิกกลุ่ม 2) Star role คือ บทบาทของบุคคลที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับบุคคลอื่นในกลุ่มเป็นจำนวนมาก 3) Isolate role คือสมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานที่ศูนย์ 4) Boundary-spanning role คือ บุคคลที่ติดต่อระหว่างกลุ่มตัวเองกับกลุ่มอื่น เพื่อนำข่าวสารของกลุ่มออกเผยแพร่และเชิญชวนให้กลุ่มอื่นเข้ามาร่วมกิจกรรมกับกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ มองจ้ (Monge) (1987 , อ้างถึงใน ดติยา เลหาศิริรานนท์ ,2543) โดยได้แบ่งบทบาทของคนในกลุ่มดังต่อไปนี้

1. Membership role หรือบทบาทสมาชิก คือ กลุ่มบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม
- 2) Liaison role หรือบทบาทประสานงาน
- 3) Star role หรือบทบาทดวงดาว
- 4) Isolate role หรือบทบาทที่โดดเดี่ยว คือ ปัจเจกบุคคลที่มีการติดต่อสัมพันธ์กับคนอื่นๆ น้อยมาก และจะไม่เผยแพร่ต่อ
- 5) Boundary – spanning role หรือบทบาทของผู้อยู่ชายขอบ คือ ปัจเจกบุคคลที่ติดต่อระหว่างกลุ่มตัวเองกับกลุ่มภายนอกสังคม แต่จากการวิจัยพบว่าเมื่อเปรียบเทียบกับแนวคิดของ มองจ้ (Monge) แล้ว พบว่า บทบาทของสมาชิกกลุ่มอาชีพนี้ แขนงนำกลุ่มแสดงบทบาทอยู่ในทั้ง 2 บทบาท คือบทบาท Liaison role และบทบาท Boundary – spanning role กล่าวคือเป็นทั้งผู้ประสานงาน และผู้ที่ติดต่อกับคนภายนอก

จากลักษณะการสื่อสารของกลุ่มอาชีพนี้ที่พบว่าเป็นแบบเกี่ยวซ้อน ดังที่ได้กล่าวไปแล้วนั้น ทำให้สังคมของกลุ่มอาชีพนี้ค่อนข้างเป็นสังคมปิด กล่าวคือ เป็นลักษณะที่สมาชิกในกลุ่มค่อนข้างมีคุณลักษณะเหมือนหรือคล้ายคลึงกัน (Homophily) สมาชิกมีวัฒนธรรม ความเชื่อ ค่านิยม และประสบการณ์ต่างๆ คล้ายคลึงกัน ทำให้ไม่สามารถได้รับความรู้ใหม่ๆ ได้เนื่องจากสมาชิกมีระดับความรู้ที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน แต่เนื่องจากพบว่าในกลุ่มยังมีผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ที่นำข่าวสารจากภายนอกกลุ่มเข้ามาสู่ภายในกลุ่ม หรือทำหน้าที่ตามบทบาท Boundary-spanning role หรือทำหน้าที่คล้ายๆกับผู้รับข่าวสารจากภายนอกเข้าสู่ภายในกลุ่ม ทำให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ ที่รับจากภายนอก ทำให้กลุ่มนี้ไม่เป็นเสมือนสังคมปิด ส่งผลต่อการพัฒนาของกลุ่ม เนื่องจากการที่จะพัฒนากลุ่มได้นั้น สมาชิกในกลุ่มจำเป็นต้องพัฒนาในด้านความรู้ ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์เพื่อจะนำไปประยุกต์ใช้กับภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีอยู่เพื่อให้เกิดผลประโยชน์ในเชิงสร้างสรรค์มากขึ้นนั่นเอง หากไม่

มีความรู้ใหม่ๆ ก็ยอมเป็นไปได้อย่างมากที่จะเกิดนวัตกรรมหรือแนวความคิดใหม่ๆ เพื่อมาพัฒนากลุ่มของตน

ในการศึกษาการสื่อสารที่เกี่ยวกับความผูกพันของกลุ่มสื่อสารนั้น จากการวิจัย พบว่ามีเพียง คุณลักษณะของกลุ่มสื่อสารที่เหมือนกัน เท่านั้น เนื่องจากทั้งสมาชิกและแกนนำประกอบด้วยคนในชุมชนเดียวกัน มีลักษณะต่างๆ เหมือนหรือคล้ายคลึงกัน อาทิเช่น ความเชื่อหรือค่านิยม ฐานะทางเศรษฐกิจ ลักษณะภูมิศาสตร์ ความสัมพันธ์ใกล้ชิดสนิทสนมกัน หรือการมีที่อยู่อาศัยใกล้กันและมีการสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งพบว่าสอดคล้องกับแนวคิดของ โรเจอร์ส (Rogers, 1995) ที่กล่าวไว้ว่า นอกจากกลุ่มสื่อสารจะมีลักษณะความผูกพันต่อกันในแบบต่างๆ แล้วในการติดต่อสื่อสารแต่ละครั้ง คุณลักษณะของกลุ่มสื่อสารที่เหมือนกันและแตกต่างกันจะเป็นปัจจัยสำคัญที่สามารถทำนายได้ว่า “ใครจะถ่ายทอดข่าวสารต่อไปยังใครและในการถ่ายทอดข่าวสารนั้นจะมีประสิทธิภาพเพียงไร” ซึ่งคุณลักษณะที่เหมือนกัน (homophily) หมายถึง ระดับความเหมือนกันของบุคคลที่มีปฏิริยาสัมพันธ์ต่อกันในด้านต่างๆ เช่น ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา สถานภาพทางสังคม ความชอบ เป็นต้น ดังนั้นการสื่อสารที่เกิดขึ้น มักมีประสิทธิภาพ และเป็นไปด้วยความราบรื่น เพราะกลุ่มสื่อสารมีลักษณะเหมือนหรือคล้ายคลึงกัน

3. ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

จากผลการวิจัยเกี่ยวกับ ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ โดยแยกการพิจารณาออกเป็น 2 ปัจจัย ได้แก่ 1) ปัจจัยด้านองค์ประกอบการสื่อสาร และ 2) รูปแบบการสื่อสาร เพราะการที่กลุ่มอาชีพนี้จะประสบความสำเร็จและได้รับการยอมรับจนได้รับรางวัลเช่นนี้ ก็เนื่องมาจากสาเหตุหลายประการ โดยผู้วิจัยสนใจศึกษาเกี่ยวกับประเด็นด้านการสื่อสารเป็นหลัก เพราะนับว่ามีส่วนสำคัญในการความสำเร็จดังกล่าว เนื่องจากแม้ว่าจะมีการทำงานที่เป็นระบบระเบียบเพียงไร หากมีการสื่อสารที่ไม่เหมาะสมก็ยากที่จะประสบความสำเร็จได้ แม้ว่าการสื่อสารจะเป็นสิ่งที่มองไม่เห็น หรือค่อนข้างเป็นนามธรรม แต่การสื่อสารก็นับได้ว่ามีอิทธิพลอย่างมากในการผลักดันให้กลุ่มอาชีพนี้ก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งได้ ถึงแม้ว่าการสื่อสารจะเป็นสิ่งที่วัดความสำเร็จหรือประสิทธิผลได้ยาก แต่ก็ยังมีปัจจัยหรือตัวแปรที่กำหนดประสิทธิผล เพื่อส่งผลถึงประสิทธิภาพของการสื่อสารได้ โดยพิจารณาตามองค์ประกอบของการสื่อสาร ซึ่งก็คือ 1) ผู้ส่งสาร 2) สาร 3) สื่อหรือช่องทางการสื่อสาร และ 4) ผู้รับสารนั่นเอง ซึ่งในการแบ่งองค์ประกอบการสื่อสารออกเป็น 4 ประเด็นย่อยนี้เพื่อให้สอดคล้องกับการศึกษา

ถึงองค์ประกอบการสื่อสารดังที่ เกคินี จูทาวิจิตร (2542) ได้สรุปว่า การสื่อสารนั้นมีองค์ประกอบพื้นฐานดังต่อไปนี้ 1. ผู้ส่งสาร (Source) 2. สาร (Message) 3. สื่อ หรือช่องทางการสื่อสาร (Channel) และ 4. ผู้รับสาร (Receiver) โดยขั้นตอนหรือกระบวนการติดต่อสื่อสารนั้น มิได้สิ้นสุดที่ผู้ส่งสารส่งข้อมูลข่าวสารให้ผู้รับสารเท่านั้น แต่จำเป็นต้องคำนึงถึงผลตอบสนอง (Response) ของผู้รับข่าวสารนั้นด้วยสารย้อนกลับ (Feedback) เพราะจะทำให้ผู้ส่งข่าวสารสามารถตรวจสอบได้ว่าข่าวสารที่ตนส่งไปยังผู้รับนั้น ผู้รับเข้าใจข่าวสารและจุดประสงค์ถูกต้องตรงกันหรือไม่ ดังนั้น การติดต่อสื่อสารที่ดีจะสมบูรณ์ครบถ้วนก็ต่อเมื่อผู้ส่งสารสามารถถ่ายทอดความคิด ความจริง หรือความเห็นที่ต้องการให้ผู้รับสารสามารถรับข้อความนั้นๆ ได้ถูกต้องและเข้าใจความหมายโดยถ่องแท้ และมีปฏิกริยาหรือพฤติกรรมตอบสนองที่ผู้ส่งสารประสงค์จะให้มีความดีด้วย

จากการศึกษา พบว่า ในส่วนของ **ผู้ส่งสาร** นั้น มีปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของผู้ส่งสารที่มีอิทธิพลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ 3 ปัจจัย ได้แก่ ทักษะการสื่อสาร ทักษะคิดต่อตนเอง และระดับความรู้ โดยมองในมุมมองของผู้ส่งสารและผู้รับสาร

เมื่อพิจารณาถึง **ทักษะการสื่อสารของผู้ส่งสาร** นั้น พบว่า เมื่อแกนนำทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสาร กลุ่มนี้มีความชำนาญและเชี่ยวชาญ หรือมีทักษะในการสื่อสารที่ดี ทำให้สามารถวิเคราะห์จุดประสงค์และความต้องการในการสื่อสารได้ โดยไม่ว่าผู้รับสารจะเป็นแกนนำด้วยตนเองหรือเป็นสมาชิก ก็มักจะประสบผลสำเร็จในการสื่อสาร เพราะมีผู้ส่งสาร (แกนนำ) ที่สามารถเข้ารหัสข่าวสารที่ผู้รับสารเข้าใจได้ หรือสามารถถ่ายทอดความรู้และความคิดต่างๆ ไปสู่ผู้รับสารได้ดี ตรงตามวัตถุประสงค์ของการสื่อสาร เพราะกลุ่มแกนนำนั้นมีทักษะในการสื่อสารที่ดีนั่นเอง

เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร กลับพบว่ากลุ่มนี้ยังไม่มีทักษะในการสื่อสารที่ดีนัก ไม่สามารถเข้ารหัสที่ทำให้ผู้รับสารเข้าใจได้ ไม่มีความชำนาญหรือเชี่ยวชาญในการสื่อสาร ไม่สามารถถ่ายทอดความรู้หรือเสนอความคิดได้ตรงตามวัตถุประสงค์มากนัก โดยเฉพาะเมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร และสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร ก็ยิ่งพบว่าสมาชิกยังขาดทักษะในการสื่อสาร จึงทำให้เกิดการสื่อสารที่ต้องผ่านคนกลางก่อนเกือบทุกครั้ง กล่าวคือ สมาชิกจะไม่ส่งสารไปยังแกนนำที่เป็นผู้รับสารโดยตรง แต่จะส่งผ่านคุณคาราพร จันทระ (ผู้ช่วยเหรียญก) แล้วคุณคาราพรจึงส่งต่อไปยังแกนนำอีกทอดหนึ่ง เป็นการสื่อสาร 2 จังหวะ จึงส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการสื่อสาร อาจทำให้การสื่อสารล้มเหลวได้ เพราะอาจเกิดการบิดเบือนหรือเบี่ยงเบนของข้อมูลข่าวสาร แต่เมื่อสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกันเอง พบว่า ทำให้การสื่อสารล้มเหลวเช่นเดียวกัน เพราะสมาชิกมีทักษะในการสื่อสารที่ไม่ดี แต่พบว่า

ยังมีแนวโน้มจะประสบผลสำเร็จได้มากกว่าส่งสารไปให้แก่นำเพราะ เป็นการสื่อสารโดยตรง โดยไม่ผ่านคนกลาง

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยที่กำหนดประสิทธิภาพของผู้ส่งสารอีกปัจจัยหนึ่ง ได้แก่ **ทัศนคติต่อตนเองของผู้ส่งสาร** ซึ่งทัศนคติ คือ ความมีใจโอนเอียงไปในทางตอบสนองต่อสภาพการณ์ใดๆ ในการสื่อสาร หากผู้ส่งสารมีทัศนคติที่ไม่พึงพอใจ ไม่ว่าจะต่อตนเอง ต่อเนื้อหาสาร หรือต่อผู้รับสารที่ไม่ดี การสื่อสารที่เกิดขึ้นก็จะล้มเหลว พบว่า เมื่อแก่นำเป็นผู้ส่งสาร โดยที่ส่งสารไปยังแก่นำด้วยกันเอง กลุ่มผู้ส่งสารกลุ่มนี้มีทัศนคติต่อตนเองเป็นบวก กล่าวคือ ประเมินตนเองเป็นบวกหรือในแง่ที่ดี ซึ่งส่งผลต่อมีบุคลิกภาพด้วย และยังส่งผลต่อการสร้างสารอย่างมากด้วย ดังนั้นจึงเกิดผลสัมฤทธิ์ทางการสื่อสาร และเมื่อแก่นำกลุ่มนี้ส่งสารไปยังสมาชิก ก็ได้ผลที่ไม่แตกต่าง กล่าวคือ เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการสื่อสารเช่นกัน เพราะแก่นำมีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง ดังนั้น จึงส่งผลต่อบุคลิกภาพที่แสดงออกในการสื่อสาร และส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารเช่นเดียวกัน

เมื่อสมาชิกเป็นผู้ส่งสาร พบว่ากลุ่มนี้มีทัศนคติต่อตนเองที่ค่อนข้างเป็นลบ กล่าวคือประเมินตนเองไม่ดีนัก จึงส่งผลต่อบุคลิกภาพที่แสดงออกมา มีผลต่อการสื่อสารและการทำงาน โดยเฉพาะเมื่อสมาชิกส่งสารไปยังแก่นำ ยิ่งพบว่า การสื่อสารไม่ประสบผลสำเร็จเท่าใดนัก เนื่องมาจากการประเมินตนเองที่เป็นลบของสมาชิกนั่นเอง แต่เมื่อสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกันเอง กล่าวคือสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกันเอง พบว่า แม้ผู้ส่งสารจะมีทัศนคติต่อตนเองไม่ดีนัก แต่ไม่มีผลต่อการสื่อสารเท่าใดนัก เพราะระดับของทัศนคติต่อตนเองของสมาชิกผู้ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารกับผู้รับสารนั้นใกล้เคียงกัน คือไม่ได้มองตนเองในแง่ลบมากนักเมื่อสื่อสารกับสมาชิกด้วยกันเอง จึงไม่เกิดอุปสรรคในการสื่อสาร

ปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของผู้ส่งสารอีกปัจจัยหนึ่ง ได้แก่ **ระดับความรู้ของผู้ส่งสาร** พบว่าแก่นำมีระดับความรู้ดีกว่าสมาชิก โดยเฉพาะความรู้เรื่องเทคนิควิธีการต่างๆ รวมทั้งวิธีการแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งในด้านการผลิต การตลาด หรือการประชาสัมพันธ์ ดังนั้นเมื่อแก่นำทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารจึงพบว่า จะสามารถสื่อสารได้ดีกว่าสมาชิก แต่เมื่อสมาชิกทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารกลับพบว่า การสื่อสารค่อนข้างไม่ประสบผลสำเร็จเท่าใดนักเนื่องจากระดับความรู้ที่ไม่ดีเท่าที่ควร โดยเฉพาะเมื่อส่งสารไปยังแก่นำก็ยิ่งเกิดความแตกต่างกันอย่างชัดเจน แต่เมื่อสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกันเองกลับพบว่าสามารถลดอุปสรรคในการสื่อสารได้ เพราะสมาชิกมีระดับความรู้ที่เท่าเทียมหรือใกล้เคียงกัน

เมื่อพิจารณาในองค์ประกอบการสื่อสารอีกองค์ประกอบหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการสื่อสาร ได้แก่ ผู้รับสาร ซึ่งปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของผู้รับสารก็คล้ายคลึงกับปัจจัยกำหนดประสิทธิภาพของผู้ส่งสาร แต่เป็นการมองคนละมุมกัน นั่นคือ ทักษะการสื่อสารของผู้รับสาร นั้น พบว่าเมื่อแกนนำทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร โดยที่รับสารจากแกนนำด้วยกันเองนั้น พบว่า การสื่อสารประสบผลสำเร็จ เนื่องจากแกนนำที่เป็นผู้รับสารนั้นมีทักษะในการสื่อสารที่ดี สามารถถอดรหัสสารที่ส่งมาจากแกนนำด้วยกันได้เป็นอย่างดี สามารถตีความและเข้าใจสารได้ดี ตรงตามความต้องการหรือวัตถุประสงค์ของการสื่อสารได้ มีความสามารถในการฟังและการคิด รับและถอดรหัสได้ดี และแม้ว่าแกนนำกลุ่มนี้จะรับสารจากสมาชิกก็ยังคงพบว่าการสื่อสารประสบผลสำเร็จเพราะการมีทักษะการสื่อสารที่ดีของผู้รับสาร (แกนนำ) นั่นเอง

เมื่อผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร คือสมาชิก พบว่ากลุ่มสมาชิกนี้ยังมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก ทำให้สมาชิกมีความสามารถในการถอดรหัสสารได้ไม่ดีเท่าที่ควร เมื่อรับสารที่มาจากแกนนำที่ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารนั้น พบว่า การสื่อสารมักเกิดการล้มเหลวเพราะผู้รับสารหรือสมาชิกนั้นไม่สามารถเข้าใจหรือไม่สามารถถอดรหัสสารจากแกนนำที่ส่งมาได้ และเมื่อสมาชิกส่งสารไปยังสมาชิกด้วยกัน แม้ว่าสมาชิกเหล่านี้ไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งสารหรือรับสารจะมีทักษะการสื่อสารที่ไม่ดีนัก แต่กลับพบว่าการล้มเหลวในการสื่อสารก็เกิดขึ้นน้อย เพราะเป็นการสื่อสารโดยตรง ไม่ต้องผ่านคนกลาง เมื่อไม่เข้าใจอะไรก็สามารถส่งเป็น feedback กลับไปยังผู้ส่งสารได้ จึงสามารถลดอุปสรรคของการสื่อสารได้

อีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดประสิทธิภาพของผู้รับสารได้ คือ ทักษะคิดต่อตนเองของผู้รับสาร เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร กลุ่มนี้มีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง จึงส่งผลต่อความสำเร็จของการสื่อสาร ไม่ว่าจะกลุ่มนี้จะรับสารจากใคร จากแกนนำด้วยกันเองหรือจากสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม ก็พบว่าแกนนำกลุ่มนี้สามารถที่จะถอดรหัสสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะไม่ดูถูกตนเองนั่นเอง และเมื่อสมาชิกมาทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร พบว่า เมื่อสมาชิกรับสารมาจากแกนนำ สมาชิกเหล่านี้มีทัศนคติต่อตนเองไม่ค่อยดีนัก มักดูถูกตัวเอง ไม่มั่นใจในความสามารถของตนเอง จึงพบว่ามักเกิดอุปสรรคในการสื่อสาร เมื่อสมาชิกรับสารมาจากสมาชิกด้วยกัน กลับไม่พบว่ามีผลต่อการสื่อสารมากนัก เพราะผู้รับสารและผู้ส่งสารอยู่ในสถานะเดียวกัน ทัศนคติที่เดิมเคยไม่ค่อยดีนักเมื่อสื่อสารกับแกนนำจึงเปลี่ยนแปลงเป็นดีขึ้นเมื่อสื่อสารกับคนในระดับเดียวกัน

ในปัจจัยที่เกี่ยวกับ ระดับความรู้ของผู้รับสาร นั้น เมื่อแกนนำเป็นผู้รับสาร พบว่าแกนนำกลุ่มนี้มีระดับความรู้ทั้งในด้านเทคนิควิธีการผลิต จำหน่าย การตลาด และด้านอื่นๆ เป็นอย่างดี จึงส่งผล

ให้สามารถถอดรหัสที่รับมาจากผู้ส่งสารได้ดี และเข้าใจตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารได้ ไม่ว่าจะผู้ส่งสารนั้นจะเป็นแกนนำด้วยกันเองหรือเป็นสมาชิกก็ตาม และเมื่อสมาชิกทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร โดยรับสารมาจากแกนนำนั้น พบว่าสมาชิกกลุ่มนี้มีระดับความรู้ที่ไม่ดีนัก จึงเกิดอุปสรรคในการสื่อสารไม่เข้าใจสารที่ส่งมาจากแกนนำได้ โดยเฉพาะสารที่เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความรู้ หรือเทคนิควิธีการต่างๆ ที่ยุ่งยากซับซ้อน แต่เมื่อสมาชิกรับสารมาจากสมาชิกด้วยกันเอง พบว่าไม่ค่อยเกิดอุปสรรคในการสื่อสารมากนัก เพราะถึงแม้ระดับความรู้ของทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารก็ไม่ดีนัก แต่ทั้ง 2 คนหรือ 2 กลุ่มที่สื่อสารกันก็มีระดับความรู้ที่ใกล้เคียงกัน จึงสามารถถอดอุปสรรคของความเหลื่อมล้ำกันของระดับความรู้ได้ การสื่อสารก็ไม่เกิดการล้มเหลว

และ **ปัจจัยด้านสาร (Message)** นั้น ผู้วิจัยศึกษาโดยใช้กรอบการวิจัยที่แบ่งเป็น 3 ประเด็น คือ รหัสสาร และการจัดสาร ซึ่งมีส่วนในการกำหนดประสิทธิภาพของสาร และส่งผลต่อประสิทธิภาพของการสื่อสาร โดยทั้ง 2 ประเด็นดังกล่าวเกิดขึ้นได้เนื่องจากมีส่วนประกอบและโครงสร้างประกอบกันทำให้เกิดรหัสสาร และการจัดสารที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และจากแนวคิดนี้เองได้สอดคล้องกับคำอธิบายของ **วิรุพห์ ลีลาพฤทธิ (2531)** ที่อธิบายไว้ว่า รหัสสาร (Message Codes) คือ ภาษา (Language) หรือสัญลักษณ์ (Symbolic) หรือสัญญาณ (Signal) ที่มนุษย์คิดขึ้นเพื่อแสดงออกแทนความคิดเกี่ยวกับบุคคลและสิ่งต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งรหัสของสารออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 2 ประเภท คือ 1) รหัสสารที่ใช้คำ (Verbal Message Codes) และ 2) รหัสสารที่ไม่ใช้คำ (Non-Verbal Message Codes) ซึ่งจากการวิจัยพบว่า ในการติดต่อสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพนี้ มีการใช้รหัสสารที่ใช้คำมากกว่ารหัสสารที่ไม่ใช้คำ กล่าวคือมีการใช้คำโดยเฉพาะภาษาถิ่นหรือภาษาอีสานในการสื่อสารระหว่างแกนนำและสมาชิกมากกว่าการใช้แค่การแสดงออกกิริยาสื่อความหมาย เนื่องจากภาษาถิ่นหรือภาษาอีสานนี้เป็นภาษาที่เข้าใจกันได้ง่ายในหมู่สมาชิก ง่ายต่อการสื่อความหมาย และง่ายต่อความเข้าใจที่ตรงกัน จึงนับว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังอาจพบการใช้รหัสสารที่ไม่ใช้คำ หรือเป็นการแสดงออกกิริยาต่างๆ ในการสื่อความได้ในบางขณะ โดยเฉพาะในการสื่อสารที่ไม่เป็นทางการมากนัก เช่น การทักทายกัน เป็นต้น และบางครั้งพบว่ามีการใช้ควบคู่กันทั้ง 2 แบบ จึงส่งเสริมกันเพื่อความเข้าใจมากขึ้น

ส่วนการจัดสารนั้น จากการวิจัยพบว่า กลุ่มแกนนำมีความสามารถในการจัดสารดีกว่าสมาชิก ดังนั้นเมื่อแกนนำทำหน้าที่ส่งสารไปให้แก่สมาชิก กลุ่มแกนนำนี้จะสามารถจัดสารที่ตนจะส่งได้ดีกว่า จึงมักประสบผลสำเร็จในการสื่อสารได้มากกว่าการที่สมาชิกจะทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารเอง ซึ่งในการจัดสารที่ดีนั้น ผู้ส่งสารจะต้องหาวิธีจัดรหัสสารและเนื้อหาสารที่เลือก และต้องทดสอบข้อคิดเห็นหรือ

ประเด็นเหล่านั้นกับผู้รับสารที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเพื่อประโยชน์สูงสุด โดยประเด็นที่จะช่วยในการจัดสาร คือ การจัดเรียบเรียงข้อความ หากสารนั้นได้รับการเรียบเรียงข้อความที่ดีย่อมส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ ปัจจัยด้านสื่อหรือช่องทางการสื่อสาร ซึ่งเป็นตัวเชื่อมผู้ส่งสารกับผู้รับสารเข้าด้วยกัน ทำให้ผู้ส่งสารทำการสื่อสารไปยังผู้รับสารได้ ในการสื่อสารนั้นผู้ส่งสารจำเป็นต้องมีสื่อและเลือกใช้สื่อเพื่อนำสารไปสู่ผู้รับสาร ประสิทธิภาพของสื่อย่อมมีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของการสื่อสาร เช่นเดียวกับองค์ประกอบอื่นๆ การเลือกใช้สื่อย่อมสามารถจะเพิ่มหรือลดประสิทธิผลของการสื่อสารได้ หากผู้ส่งสารเลือกใช้สื่อที่เหมาะสมกับสถานการณ์การสื่อสาร (Communication Situation) ประสิทธิภาพของการสื่อสารก็จะมาก ในทางตรงกันข้ามหากผู้ส่งสารเลือกใช้สื่อที่ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์การสื่อสาร ประสิทธิภาพของการสื่อสารก็จะน้อย ซึ่งจากวิจัยครั้งนี้ พบว่า มีการใช้สื่อหลายประเภทขึ้นอยู่กับว่าผู้ส่งสารหรือแกนนำ/สมาชิกว่าต้องการที่จะสื่อสารเกี่ยวกับเรื่องอะไร โดยพบว่าการประชาสัมพันธ์ออกไปภายนอกนั้นกลุ่มอาชีพนี้ในสื่อวิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต และสื่อบุคคล ส่วนการส่งข่าวสารกันภายในกลุ่มนั้นใช้สื่อบุคคล โดยการสื่อสารกันแบบเผชิญหน้าและการใช้โทรศัพท์ และในการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับการติดต่อขอมาดูงานในศูนย์หรือการออกไปสาธิตนอกศูนย์นั้นพบว่ากลุ่มอาชีพนี้ใช้สื่อบุคคล เสียงตามสาย โทรศัพท์ และเอกสารหรือหนังสือราชการ ดังนั้นสรุปได้ว่ากลุ่มนี้มีการใช้สื่อด้วยกัน 3 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่ สื่อบุคคล สื่อมวลชน และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ กล่าวคือ สื่อบุคคลได้แก่ การสื่อสารโดยใช้การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นสื่อ ซึ่งได้แก่ การใช้คำพูด การเขียนหนังสือ หรือการสื่อสารผ่านโทรศัพท์ ส่วนสื่อมวลชน ได้แก่ สื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือ นิตยสาร และภาพยนตร์ เป็นต้น และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ สื่ออินเทอร์เน็ต ดังนั้นการใช้ช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม จะทำให้การสื่อสารบรรลุผล เพราะช่องทางการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับผู้รับสารในการเลือกจดจำ เช่น เมื่อผู้ส่งสารเปลี่ยนความเร็วในการพูด ระดับเสียง และคุณภาพเสียง ผู้รับสารจะเลือกจดจำเนื้อหาสารได้มาก แต่ถ้าผู้ส่งสารเฉยเมยต่อการใช้ช่องทางในการสื่อสาร ย่อมทำให้ผู้รับสารไม่อาจจดจำสารนั้นได้ ความคล่องตัวในการใช้ช่องทางการสื่อสารกับผลสัมฤทธิ์ในการสื่อสารมักไปด้วยกัน และวิธีการสื่อสารที่ดีจะชักจูงใจผู้รับสารได้ดีด้วย

ปัจจัยการสื่อสารอีกปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนอย่างมากในการผลักดันให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง ก็คือ รูปแบบการสื่อสาร ซึ่งรูปแบบการสื่อสารนั้นผู้วิจัยสนใจศึกษารูปแบบการสื่อสาร 3 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะการใช้การสื่อสาร ทิศทางการไหลของการสื่อสาร และการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร

ลักษณะการใช้การสื่อสาร นั้น นับว่าเป็นตัวกำหนดบทบาท หน้าที่ รวมทั้งสถานการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร จากการวิจัยพบว่า มีการใช้ใน 2 ลักษณะ คือ 1) การสื่อสารแบบเป็นทางการ (Formal Communication) เป็นการสื่อสารที่มีระเบียบแบบแผน คำนึงถึงบทบาท หน้าที่ และตำแหน่งของผู้ส่งสารและผู้รับสารเป็นสำคัญ การสื่อสารในลักษณะนี้อาจเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ประกาศแจ้งนโยบาย คำสั่งปฏิบัติงาน หรืออาจเป็นการสื่อสารที่ไม่ใช่ลายลักษณ์อักษรแต่อาศัยการพูดจาที่เป็นทางการ เช่น การสั่งงานโดยตรง และ 2) การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (Informal Communication) เป็นการสื่อสารโดยไม่พิจารณาหรือคำนึงถึงตำแหน่งหน้าที่ ไม่มีระเบียบแบบแผนที่กำหนดไว้ การสื่อสารระหว่างกันจึงมักเป็นส่วนตัวและไม่เป็นทางการ จึงไม่สามารถคาดเดาทิศทางของการสื่อสารได้ ดังนั้นการสื่อสารจึงออกมาในรูปของการพบปะพูดคุยแบบปากต่อปาก รวมทั้งข่าวลือต่างๆ ด้วย จากการวิจัยพบว่า การสื่อสารในกลุ่มอาชีพนี้มีการใช้ลักษณะการสื่อสารทั้ง 2 ลักษณะ ซึ่งจะใช้แบบใดนั้นขึ้นอยู่กับบรรยากาศหรือบริบทในการสื่อสารขณะนั้นเป็นไปในรูปแบบใด เช่น ถ้าเป็นการประชุมสามัญประจำปีบรรยากาศในการประชุมค่อนข้างเป็นทางการ มีการแสดงผลกำไรประจำปี มีการนำเสนอเกี่ยวกับเงินปันผลและค่าตอบแทนต่างๆ ดังนั้นลักษณะในการใช้การสื่อสารจึงเป็นทางการ ส่วนในการพูดคุยกันขณะทำงานกันของสมาชิกนั้น จะมีลักษณะที่เป็นกันเอง ดังนั้นลักษณะการพูดคุยกันจึงไม่เป็นทางการนัก

ส่วน ทิศทางการไหลของการสื่อสาร นั้น เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการสื่อสารที่เกิดขึ้น เป็นการถ่ายทอดข่าวสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารเป้าหมาย ซึ่งทิศทางการไหลของการสื่อสารนั้น มี 2 ทิศทาง ได้แก่ 1) การสื่อสารทางเดียวหรือการสื่อสารที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดข่าวสารไปยังผู้รับสารแต่เพียงฝ่ายเดียว (One-way Communication) และ 2) การสื่อสารแบบสองทาง (Two-way Communication) จากการวิจัยพบว่า การสื่อสารกันภายในกลุ่มอาชีพนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นการสื่อสารสองทาง ซึ่งเป็นการสื่อสาร ที่ผู้ส่งสารส่งข้อมูลข่าวสารไปยังผู้รับสาร ในขณะที่เดียวกันผู้รับสารได้รับข้อมูลข่าวสารแล้วก็ตอบกลับมายังผู้ส่งสารด้วย จึงเป็นการสื่อสารที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารต่างก็สลับบทบาทในการรับและส่งสาร มีการเปิดโอกาสให้ผู้รับสารได้ซักถามข้อสงสัยต่างๆ มีการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นระหว่างกัน การโต้ตอบระหว่างกันที่เกิดขึ้นนี้ทำให้เกิดความเข้าใจกันอย่างชัดเจน ซึ่งการสื่อสารแบบนี้ผู้ส่งสารให้ความสำคัญต่อปฏิริยาสะท้อนกลับ (Feedback) ทำให้การสื่อสารที่เกิดขึ้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะผู้ส่งสารและผู้รับสารมีความเสมอภาคกันในการติดต่อสื่อสาร ซึ่งก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน ส่วนการสื่อสารทางเดียวก็พบบ้างในบางกรณี แต่พบน้อยกว่าการสื่อสารสองทาง เพราะการสื่อสารทางเดียวนั้นเป็นการสื่อสารที่ไม่เปิดโอกาสให้ผู้รับสารได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น

หรือซักถาม ทำให้ปฏิกิริยาสะท้อนกลับ (Feedback) มีน้อยหรืออาจไม่มีเลย และผู้ส่งสารก็ไม่สนใจต่อปฏิกิริยาสะท้อนกลับนั้น การสื่อสารในรูปแบบนี้จะมีลักษณะเป็นไปในรูปของนโยบาย ระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่ม คำสั่งของแกนนำ โดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น เสียงตามสาย เอกสารต่างๆ ตัวอย่าง เช่น การประกาศแจ้งข่าวสารการประชุมสามัญประจำปี ที่แกนนำประกาศผ่านเสียงตามสาย หรือการติดประกาศไว้ที่บอร์ดหน้าศูนย์แล้วให้สมาชิกที่สนใจเข้ามาอ่านเอง เป็นต้น

ส่วน รูปแบบการสื่อสารที่เกี่ยวกับการใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร นั้น เป็นรูปแบบการสื่อสารอีกประเภทหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถสื่อสารระหว่างกันและเกิดความเข้าใจตรงกันได้ ซึ่งจากการวิจัยพบว่ามี 2 รูปแบบ ได้แก่ 1) การใช้ภาษาถิ่นหรือภาษาอีสาน และใช้ภาษากลางในบางกรณีที่ลักษณะการสื่อสารที่เป็นทางการ ซึ่งเป็นการสื่อสารเชิงวัจนะ (Verbal Communication) และ 2) การแสดงอากัปกริยาสื่อความหมายซึ่งเป็นการสื่อสารเชิงอวัจนะ (Nonverbal Communication) โดยในการสื่อสารกันภายในกลุ่มอาชีพนี้จะมีการใช้ภาษาถิ่นหรือภาษาอีสาน มากกว่าการแสดงอากัปกริยา เนื่องจากเป็นภาษาที่เข้าใจกันในหมู่สมาชิก แต่จะใช้การแสดงอากัปกริยาบ้าง เช่น การแสดงการทักทายกัน เป็นต้น นอกจากนี้พบว่ามีการใช้ทั้งสองแบบร่วมกันด้วย จึงนับว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้คู่สื่อสารเข้าใจกันได้ง่ายขึ้น ย่อมส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานเพราะมีการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากการสื่อสารเชิงวัจนะนั้น เป็นการสื่อสารโดยใช้ภาษาพูด หรือภาษาเขียนเป็นสัญลักษณ์ในการสื่อสาร เพื่อให้เกิดความเข้าใจในความหมายที่สื่อสารระหว่างกัน ส่วนการสื่อสารเชิงอวัจนะนั้น เป็นการสื่อสารโดยใช้รหัสหรือสัญลักษณ์อย่างอื่นในการสื่อสารแทนที่จะใช้ภาษาพูดหรือภาษาเขียน เช่น การยิ้ม การพยักหน้า การสั่นศีรษะ การโบกมือ เป็นต้น การสื่อสารลักษณะนี้มีความหมายเฉพาะเจาะจง การที่จะทำให้เกิดความเข้าใจระหว่างกันได้ย่อมขึ้นอยู่กับประสบการณ์ การตีความหมายของแต่ละคน ซึ่งหากจะให้การสื่อสารเกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น มีความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารนั้น จำเป็นจะต้องใช้การสื่อสารทั้งแบบวัจนภาษาและอวัจนภาษาควคู่กันไป และปัจจัยดังกล่าวนี้เองจึงมีส่วนผลักดันให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้ก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งต่อไป

สรุปแล้ว จะเห็นได้ว่าการที่กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้สามารถรวมกลุ่มกันได้จากคนเพียงไม่กี่คนจนมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนปัจจุบันมีสมาชิกรวมทั้งสิ้น 54 คน นั้น และยังได้รับเกียรติให้เข้ารับพระราชทานรางวัลจากสมเด็จพระบรมโอรสาธิราชฯ ให้เป็นชุมชนดีเด่น และได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์สินค้าดีเด่นระดับสามดาว ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ได้ นั้น พบว่าการสื่อสารทั้งภายในกลุ่มเองและการสื่อสารออกสู่ภายนอกย่อมมีส่วนอย่างมากในการผลักดัน

ต้นให้ประสบผลสำเร็จดังกล่าว แม้ว่าจะมีระบบการทำงานหรือการบริหารที่ดีมากแค่ไหนหากมีการสื่อสารที่ขาดประสิทธิภาพ หรือไม่เหมาะสมก็ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานของกลุ่มได้ ดังนั้นจึงเป็นการดีหากจะมีการส่งเสริมและพัฒนาระบบการสื่อสารที่มีอยู่ให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งย่อมจะส่งผลกระทบต่อพัฒนาของกลุ่มของตน และใช้กับกลุ่มอื่นในเครือข่ายชุมชนเดียวกัน เพื่อให้เครือข่ายดังกล่าวก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งต่อไป

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่ม

1. จากการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วนี้เกิดปัญหาภายในกลุ่ม เนื่องจากสมาชิกได้ถูกแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มาปฏิบัติงานในศูนย์ และกลุ่มที่ไม่ได้มาปฏิบัติงาน จึงขาดเอกภาพ และเมื่อเกิดปัญหาภายในขึ้นจะทำให้สมาชิกที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานนั้นไม่ได้รับทราบข่าวสารของกลุ่ม จนดูเหมือนเป็นคนนอก จะเข้ามาประชุมแค่เพียงปีละครั้งเพื่อมารับเงินปันผล ดังนั้นทางกลุ่มน่าจะมีการส่งข่าวสารแก่สมาชิกเหล่านั้นด้วย โดยอาจจะส่งเป็นโบรชัวร์ หรือเอกสารแผ่นพับต่างๆ เพื่อรายงานความเคลื่อนไหวและผลกำไรในแต่ละเดือน เพื่อให้กลุ่มสมาชิกที่ไม่ได้เข้ามาที่ศูนย์ยังสามารถรับรู้ข่าวสารความเป็นไปของทางกลุ่มด้วย

2. จากการวิจัยพบว่า เมื่อมีการออกไปประชาสัมพันธ์ภายนอก หรือการนำสินค้าไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้านอกสถานที่นั้น จะไปเฉพาะแกนนำเท่านั้น สมาชิกส่วนใหญ่ทำงานเฉพาะที่ศูนย์เท่านั้น ถึงเวลาลูกค้าก็มารับ อาจทำให้สมาชิกไม่สามารถขยายตลาดเองได้ และทำให้สมาชิกขาดประสบการณ์ในด้านการจำหน่ายนอกสถานที่หรือการประชาสัมพันธ์สินค้า ถ้าหากสินค้ามีคู่แข่งขึ้นมาจะทำให้ยอดขายลดลงได้ จำเป็นต้องให้ศึกษาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งสินค้าที่ใกล้เคียงกัน

3. จากการวิจัยพบว่า สมาชิกยังไม่มี ความมั่นใจในการแสดงออก หรือเสนอความคิดเห็นมากนัก เนื่องจากสมาชิกหลายคนเป็นแค่ชาวบ้านในชุมชน แต่กลุ่มแกนนำส่วนใหญ่เป็นข้าราชการบำนาญ ซึ่งทำให้สมาชิกหลายคนให้ความเคารพและเกรงใจแกนนำ ดังนั้นแกนนำน่าจะเข้ามาคลุกคลีกับสมาชิกมากกว่านี้เพื่อสร้างความคุ้นเคยและลดความเกรงใจที่สมาชิกมีต่อแกนนำลง และทำให้สมาชิกกล้าเสนอความคิดเห็นมากกว่าที่เป็นอยู่

4. จากการวิจัยพบว่า สมาชิก 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มาปฏิบัติหน้าที่ในศูนย์ และกลุ่มที่ไม่ได้มาปฏิบัติหน้าที่ในศูนย์ ยังมีปฏิสัมพันธ์กันน้อยมาก ส่งผลให้ความสามัคคีภายในกลุ่มเกิดขึ้นน้อยตามไปด้วย ดังนั้นทางกลุ่มน่าจะจัดกิจกรรมที่ทำให้สมาชิกทุกคนได้มีปฏิสัมพันธ์กันมากขึ้น นอกจากนี้กิจกรรมที่จัดขึ้นควรจะเป็นประโยชน์ต่อชุมชนหรือเป็นประโยชน์ต่อวัดยอดแก้วด้วยเพื่อสร้างการยอมรับและสร้างภาพลักษณ์ที่ดี และเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าในนามสินค้าประจำชุมชนยอดแก้วร่วมด้วย

5. ในส่วนของผลิตภัณฑ์นั้น พบว่าลักษณะของแพ็คเกจยังไม่เหมาะสม เพราะมีขนาดเล็กเกินไป น่าจะปรับปรุงให้นำซื้อและสวยงามมากกว่านี้ เพื่อจะได้ขายได้กับลูกค้าหลายๆ ระดับ และเหมาะสมแก่การเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

6. น่าจะมีการเปิดโอกาสให้สมาชิกคนอื่นๆที่มีความสามารถได้เข้ามาเริ่มเรียนรู้การบริหาร จะได้ไม่มีปัญหาหากจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงตัวแกนนำหรือคณะกรรมการในอนาคต

7. ลักษณะการสื่อสารที่เป็นการสื่อสารที่ต้องผ่านตัวแทนก่อน ทำให้อาจเกิดการบิดเบือนของข้อมูล หากตัวแทนผู้ส่งนั้นไม่เข้าใจเรื่องที่สมาชิกเสนอ หรือหากตัวแทนผู้ส่งนั้นถ่ายทอดสารไปยังแกนนำไม่ถูกต้อง จะทำให้การสื่อสารเกิดการล้มเหลวได้ นอกจากนี้หากตัวแทนผู้ส่งได้เพิ่มเติมความคิดเห็นของตนเข้าไปด้วย อาจทำให้ข้อมูลข่าวสารนั้นๆ เกิดการบิดเบือนไปจากที่ผู้ส่งสารต้องการส่งในตอนแรกได้ ดังนั้นสมาชิกควรจะกล้าที่จะเสนอความคิดของตัวเองมากกว่านี้ โดยเพิ่มความมั่นใจขึ้นอีก และลดความเกรงใจแกนนำลง ซึ่งน่าจะทำให้ได้รับความคิดที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ใช่เป็นเพียงแค่ว่าความคิดของกลุ่มแกนนำเท่านั้น

8. จากการวิจัยพบว่า ผู้ส่งสารที่เป็นแกนนำนั้นมีความรู้ในข้อมูลข่าวสารหรือข่าวคราวของทางราชการมากกว่าสมาชิกเกินไป จนดูเหมือนข้อมูลไม่สมดุลกันนัก กล่าวคือ กลุ่มหนึ่งรู้มากจนอาจทำให้เกิดภาวะข้อมูลท่วมท้น ควรมีการขยายโอกาสในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารมากกว่านี้

9. จากการวิจัยพบว่า กิจกรรมที่จะเป็นปัจจัยสนับสนุนที่ส่งผลต่อการขยายตัวของกลุ่มกับกลุ่มอื่นยังมีน้อยมาก มีเฉพาะการส่งสินค้าของกลุ่มเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกันตามงานต่างๆ หรือเมื่อมีคนมาดูงานก็เชิญแกนนำจากกลุ่มอื่นให้เข้าร่วมจำหน่ายเท่านั้น และยังพบว่าเป็นการติดต่อเพียงแก่แกนนำกับแกนนำกลุ่มอื่น ทำให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละกลุ่มไม่ได้ทำกิจกรรมร่วมกันเพื่อความแน่นแฟ้นของกลุ่มในชุมชนเดียวกันหรือกลุ่มอาชีพประเภทเดียวกัน จนดูเหมือนเป็นเพียงแค่ในระดับแกนนำเท่า

นั้นที่รู้จักและติดต่อสื่อสารกันเอง ดังนั้นควรส่งเสริมให้สมาชิกได้มีบทบาทและได้ทำกิจกรรมร่วมกันระหว่างกลุ่มให้มากกว่านี้

10. ปัจจัยด้านการสื่อสารเป็นปัจจัยที่สนับสนุนกระบวนการรวมกลุ่มและทำให้กลุ่มดำรงอยู่แล้วขยายเครือข่ายออกไปได้ กลุ่มจะดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพหากกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็น ซึ่งเป็นการสร้างบรรยากาศที่เปิดกว้าง ทำให้สมาชิกกล้าเสนอแนะ วิจารณ์ แลกเปลี่ยนข้อมูลกันและกันมากขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรที่จะได้มีการศึกษาถึงลักษณะการสื่อสารระหว่างกลุ่มกับคนภายนอก หรือลูกค้า หรือคนที่มาทำงานในกลุ่มด้วย เพื่อความครอบคลุมในการศึกษาลักษณะการสื่อสารที่แวดล้อมกลุ่ม หรือกล่าวได้ว่าครบถ้วนทุกกลุ่มที่มีปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มนั่นเอง

2. การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาเฉพาะการสื่อสารภายในกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วเท่านั้น ควรมีการทำวิจัยเพื่อศึกษาถึงการสื่อสารของกลุ่มอื่นที่อยู่ใกล้เคียงกันว่ามีลักษณะแตกต่างไปจากกลุ่มนี้ อย่างไร เพื่อนำผลมาเปรียบเทียบและค้นหาจุดเด่นจุดด้อยซึ่งกันและกัน อันจะเป็นประโยชน์ต่อการบริหารงานและดำเนินงานกลุ่มให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. การทำวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาเฉพาะปัจจัยที่เกี่ยวกับการสื่อสารที่ส่งผลต่อความสำเร็จเท่านั้น ดังนั้นจึงควรศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยอื่นที่ไม่เกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อนำผลที่ได้มาพัฒนากลุ่มให้ประสบผลสำเร็จมากยิ่งขึ้น

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กนกรัตน์ สุขวัฒนา. ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับสื่อเกี่ยวกับโรคเอดส์และพฤติกรรมในการป้องกันโรคเอดส์ของหญิงโสเภณี:กรณีศึกษาที่หน่วยควบคุมกามโรค อ.หาดใหญ่ ศูนย์กามโรค เขต 12 จ.สงขลา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2534.

กรรณิการ์ อัสวทรเดชา. สื่อและเครื่องมือเพื่อการประชาสัมพันธ์. กรุงเทพฯ : คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.

กิตติ กันภัย. กลยุทธ์การรณรงค์เพื่อการไม่สูบบุหรี่แนวใหม่. เอกสารประกอบการประชุมระดมความคิดเรื่อง “แนวทางในการพัฒนาการรณรงค์เพื่อการไม่สูบบุหรี่ในประเทศไทย”. มูลนิธิรณรงค์เพื่อการไม่สูบบุหรี่, 2543.

เกศินี จุฑาวิจิตร. การสื่อสารเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น. พิมพ์ครั้งที่ 2. นครปฐม: สถาบันราชภัฏ นครปฐม, 2542.

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย:กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูปการศึกษา. กรุงเทพฯ: ชัคเชสมิเคียว, 2543.

จารุณี พัทธพิมานสกุล. การศึกษาเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มชีวิต. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2542.

จิตติ มงคลอรัญญา. การศึกษาชุมชนเพื่อการพัฒนา. กรุงเทพฯ: เอกสารประกอบการเรียน ภาควิชา การพัฒนาชุมชน, คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540.

ตติยา เลหาตรีรานนท์. เครือข่ายการสื่อสารกลุ่มและบทบาทในการอนุรักษ์เพลงสุนทราภรณ์ของกลุ่มอนุรักษ์เพลงและลีลาสุนทราภรณ์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2543.

- ปรมะ สตะเวทิน. **หลักนิเทศศาสตร์**. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัดภาพพิมพ์, 2540.
- ปาริชาติ วลัยเสถียร, บรรณาธิการ. **เครือข่าย : ธรรมชาติ ความรู้ และการจัดการ**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เดือนตุลา, 2547.
- ปาริชาติ สถาปิตานนท์ และ ชัยวัฒน์ ธีระพันธ์. **สื่อสารกับสังคมเครือข่าย**. กรุงเทพฯ: เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตร 3 “การสร้างเครือข่ายที่มีพลัง” สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา สถาบันการเรียนรู้และพัฒนาประชาคม, 2546.
- ปิยะพัคค์ร์ สีนบัวทอง. **กลยุทธ์การสื่อสารของทหารในโครงการฝึกอบรมเพื่อฟื้นฟูเยาวชนผู้ติดยาเสพติด**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2544.
- ปุกดี มอนซอน และคณะ. **กรอบแนวคิดในการประเมินศักยภาพเครือข่ายสังคม**. กรุงเทพฯ: เอกสารประกอบการประชุมเพื่อพัฒนาการเรียนรู้ในการขับเคลื่อนโครงการวิจัยชีวิตสาธารณะท้องถิ่นน่าอยู่, สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการเสริมสร้างสุขภาพ, 2546.
- พกามาศ ธนพัฒน์พงศ์. **การวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสารเพื่อการพัฒนาการเกษตรของชมรมล้อมวลชนเกษตรแห่งประเทศไทย**. วิทยานิพนธ์นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2545.
- พรทิพย์ วรกิจโกคาทร, **หลักและทฤษฎีการสื่อสาร**, หน่วยที่ 7, นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2529.
- พรรณสิริ จิตรรัตน์. **เครือข่ายการสื่อสารของกลุ่มการเมืองท้องถิ่นใน จ.ชลบุรี**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2544.
- พัชนี เขยจรรยาและคณะ. **แนวคิดหลักนิเทศศาสตร์**. กรุงเทพฯ: บริษัทเอดโล่การพิมพ์, 2542.
- พิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. **ยุทธศาสตร์ประเทศไทย 1999-2000**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด(มหาชน), 2542.

มานิดา คอยระงับ. การแพร่ของนวัตกรรมระบบเงินตราเบี้ยกุดชุม “เบี้ยกุดชุม” ในอำเภอกุดชุม จังหวัดยโสธร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2543.

ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ. บริบทการสื่อสาร. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.

วินิจ เกตุขำ. กระบวนการกลุ่ม. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์, 2522.

วิรุฬ ลิลาพฤกษ์. กระบวนการกลุ่มและการสอนวิธีระบบ. กรุงเทพฯ: อักษรประเสริฐ, 2531.

เวทีณี สตะเวทิน. การสื่อสารในการจัดการประชาคมบางลำภู. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2542.

ศิริชัย ศิริกายะ. การวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสาร. วารสารนิเทศศาสตร์ 5 (สิงหาคม 2527): 66-73 , 2543.

สัมพันธ์ เตชะอริก และคณะ. การพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้าน. กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์, 2540.

สิน สีสวน. กระบวนการสนับสนุนการสร้างและพัฒนาเครือข่ายองค์กรชุมชน. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.), 2546.

สุโขทัยธรรมมาธิราช, มหาวิทยาลัย. เอกสารการสอนชุดวิชา สื่อสารเพื่อการพัฒนา หน่วยที่ 1-8. พิมพ์ครั้งที่ 3. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2532.

เสนาะ ดิยาว. การสื่อสารในองค์กร. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541.

เสถียร เขยประดับ. สื่อมวลชนกับการพัฒนาประเทศ. กรุงเทพฯ: เจ้าพระยาการพิมพ์, 2528.

เสรี พงศ์พิศ. กองทุนหมู่บ้าน สวัสดิการชุมชน. กรุงเทพฯ, 2544.

เสรี พงศ์พิศ. **เครือข่าย : ยุทธวิธีเพื่อประชาคมเข้มแข็ง ชุมชนเข้มแข็ง**. กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์, 2548.

อรุณวรรณ ศิริสวัสดิ์. **การสื่อสารเพื่อสร้างความเป็นชุมชนเข้มแข็งของชมรมผู้สูงอายุจังหวัดน่าน**. วิทยานิพนธ์นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2543.

อรอนันท์ วุฒิสเสน. **การสื่อสารในการก่อตัวและการขยายเครือข่ายของชมรมผู้เลี้ยงปลากระพงขาวอำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2543.

อรุณีวรรณ นาศรี. **การสื่อสารในการจัดการกลุ่มประชาคมทับเที่ยง**. วิทยานิพนธ์นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2544.

ภาษาอังกฤษ

Barker , Larry L. and Gaut , Deborah A. **Communication**. United States : A Simon & Schuster Company, 1998.

Berlo , David K. **The Process of Communication : An Introduction to Theory and Practice**. New York : Holt Rineheart and Winston, 1960.

Hovland, Janis C.I., I.L. and Kelly, **Communication and Persuasion**. New Heaven C.T. : Yale University Press, 1953.

Leavit , Harold J. **MANAGERIAL PSYCHOLOGY : An Introduction to Individual, Paris and group in Organization**. Chicago : University of Chicago Press.

Newcomb, Theodore M. **Social Psychology**. New York : Holt, Rineheart and Winston, Inc., 1965.

Rogers, Everett M. **Diffusion of Innovation**. United States of America : The Free Press, 1995.

Rogers, Everett M. and Shoemaker, Floyd F. **Communication of Innovation : A Cross-Cultural Approach**. New York : The Free Press, 1971.

Rogers, Everett M. , Lawrence D. and Kincaid **Communication Network : Toward a New Paradiam for Research**. A division of Macmillion Publishing Co.,Inc., 1980.

อินเทอร์เน็ต

www.otop.mcot.net

www.thaitambon.com

www.krungsri.com

www.scb.co.th/LIB/th/article/mof/index.html

www.siamrath.co.th/Economic.asp?ReviewID=136010

www.ays.co.th/th/research/browse.php



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์

แนวคำถามสำหรับสัมภาษณ์กลุ่มแกนนำและคณะกรรมการ

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1. กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วเกิดขึ้นได้อย่างไร มีการรวมกลุ่มเมื่อไหร่ อย่างไร ใครเป็นผู้ริเริ่ม และเกิดอะไรขึ้นบ้าง
2. จุดประสงค์หรือเป้าหมายในการรวมกลุ่มเป็นอย่างไร
3. กิจกรรมหรือภารกิจของกลุ่มเป็นอย่างไร มีเป้าหมายอย่างไร
4. ท่านมีบทบาทหน้าที่อย่างไรในกลุ่ม
5. มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่มหรือไม่ อย่างไร และใครมีอำนาจในการตัดสินใจสูงสุด
6. ใครเป็นผู้นำเด่นในด้านใดบ้าง
7. การบริหารจัดการเป็นอย่างไร ใครเป็นคนให้บริการ
8. มีการแบ่งแยกเป็นกลุ่มย่อยหรือไม่ อย่างไร

การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1. การสื่อสารในกลุ่มเป็นอย่างไรบ้าง มีรูปแบบอย่างไร
2. ลักษณะการไหลของการสื่อสารเป็นอย่างไร มีทิศทางอย่างไร
3. ท่านมีการพูดคุยขอความช่วยเหลือในการจัดกิจกรรมกับหน่วยงานภายนอกหรือไม่ หน่วยงานใด รูปแบบใด
4. มีการสื่อสารกับภายนอกกลุ่มหรือไม่ อย่างไร
5. เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ ลักษณะการสื่อสารเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ อย่างไร
6. มีการติดต่อสื่อสารกันเฉพาะระหว่างแกนนำด้วยกันหรือไม่ และต่างจากการสื่อสารกับสมาชิกหรือไม่ อย่างไร
7. กลุ่มแกนนำมีการประชุมปรึกษากันอย่างไร
8. แต่ละคนมีส่วนร่วมในการออกความคิดเห็น และตัดสินใจแค่ไหน
9. การประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกลุ่มสู่สาธารณชน และบุคคลอื่นที่สนใจเป็นอย่างไร โดยใช้สื่ออะไร
10. ท่านได้มีการพูดคุยกับคนในกลุ่มบ่อยแค่ไหน และส่วนมากจะคุยกับใคร

ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

1. เมื่อมีปัญหา / ข้อขัดแย้งในกลุ่มเกิดขึ้น ท่านเริ่มมีการพูดคุยกันอย่างไร ใครเป็นคนเริ่มต้น และมีวิธีการอย่างไร
2. ใครทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารในเครือข่ายชุมชน และเป็นคนเดียวกันทุกครั้งหรือไม่ เพราะเหตุใด
3. เมื่อเปลี่ยนประเด็นหรือเปลี่ยนเรื่องในการสื่อสาร มีการเปลี่ยนแปลงผู้ส่งข่าวสาร หรือไม่ อย่างไร ทำไม
4. ลักษณะข่าวสารที่ท่านสื่อสารกับสมาชิกและแกนนำด้วยกันเป็นอย่างไร ต่างกันหรือไม่ และเกี่ยวกับเรื่องใดบ้าง
5. หัวข้อการสนทนาและข่าวสารที่สมาชิกในเครือข่ายชุมชนชอบพูดคุยกัน มีเรื่องอะไรบ้าง และสื่อสารกันอย่างไร
6. ท่านมีวิธีการส่งข้อมูลแก่สมาชิกในกลุ่มอย่างไร
7. มีการจัดสารก่อนการสื่อสารหรือไม่ อย่างไร
8. ช่องทางในการสื่อสารระหว่างสมาชิกด้วยกันท่านคิดว่าเป็นช่องทางใด (ระบุ) เพราะเหตุใดจึงเลือกใช้ช่องทางนั้น
9. ท่านใช้ช่องทางการสื่อสารอะไรในการบอกกล่าวสมาชิกเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆที่กลุ่มจัดขึ้น
10. ผู้รับสารในกลุ่ม คือใครบ้าง และคิดว่าพวกเขามีทัศนคติอย่างไรต่อท่าน
11. ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อบรรดาสมาชิกโดยรวม

แนวคำถามสำหรับสัมภาษณ์สมาชิก

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1. ท่านรู้จักกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วได้อย่างไร จากสื่อไหน และจากใคร
2. ท่านทราบประวัติความเป็นมาของกลุ่มหรือไม่ อย่างไร
3. ท่านทราบถึงกิจกรรมของกลุ่มหรือไม่ อย่างไร
4. จุดประสงค์หรือเป้าหมายในการรวมกลุ่มเป็นอย่างไร
5. กิจกรรมหรือภารกิจของกลุ่มเป็นอย่างไร มีเป้าหมายอย่างไร
6. ท่านมีบทบาทหน้าที่อย่างไรในกลุ่ม

7. มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่มหรือไม่ อย่างไร และใครมีอำนาจในการตัดสินใจสูงสุด

8. ใครเป็นผู้นำเด่นในด้านใดบ้าง
9. การบริหารจัดการเป็นอย่างไร ใครเป็นคนให้บริการ
10. มีการแบ่งแยกเป็นกลุ่มย่อยหรือไม่ อย่างไร
11. ท่านเข้าร่วมกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ เพราะเหตุใด

การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1. ท่านได้รับทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับกลุ่มในเรื่องใดบ้าง และด้วยวิธีใด อย่างไร

2. เมื่อท่านได้ทราบข้อมูลต่างๆ ท่านมีวิธีการถ่ายทอดหรือส่งข่าวต่อไปยังสมาชิกคนอื่นหรือไม่ อย่างไร

3. การสื่อสารในกลุ่มเป็นอย่างไรบ้าง มีรูปแบบอย่างไร
4. ลักษณะการไหลของการสื่อสารเป็นอย่างไร มีทิศทางอย่างไร
5. มีการสื่อสารกับภายนอกกลุ่มหรือไม่ อย่างไร
6. เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ ลักษณะการสื่อสารเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ อย่างไร
7. ท่านมีการติดต่อสื่อสารกับแกนนำหรือไม่ และต่างจากการสื่อสารกับสมาชิกหรือไม่ อย่างไร
8. แต่ละคนมีส่วนร่วมในการออกความคิดเห็น และตัดสินใจแค่ไหน
9. การประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกลุ่มสู่สาธารณชน เป็นอย่างไร โดยใช้สื่ออะไร เหมาะสมหรือไม่
10. ท่านได้มีการพูดคุยกับคนในกลุ่มบ่อยแค่ไหน และส่วนมากจะคุยกับใคร

ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

1. เมื่อมีปัญหาในกลุ่มเกิดขึ้น ท่านเริ่มมีการพูดคุยกันอย่างไร ใครเป็นคนเริ่มต้น และมีวิธีการอย่างไร
2. ใครทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารในกลุ่ม และเป็นคนเดียวกันทุกครั้งหรือไม่ เพราะเหตุใด
3. เมื่อเปลี่ยนประเด็นหรือเปลี่ยนเรื่องในการสื่อสาร มีการเปลี่ยนแปลงผู้ส่งข่าวสาร หรือไม่ อย่างไร ทำไม

4. ลักษณะข่าวสารที่ท่านสื่อสารกับสมาชิกและแกนนำเป็นอย่างไร ต่างกันหรือไม่ และเกี่ยวกับเรื่องใดบ้าง

5. หัวข้อการสนทนาที่สมาชิกชอบพูดคุยกัน มีเรื่องอะไรบ้าง และสื่อสารกันอย่างไร

6. มีการจัดสารก่อนการสื่อสารหรือไม่ อย่างไร

7. ช่องทางในการสื่อสารกับแกนนำคือช่องทางใด (ระบุ) เพราะเหตุใดจึงเลือกใช้ช่องทางนั้น

8. ช่องทางในการสื่อสารระหว่างสมาชิกด้วยกันคือช่องทางใด (ระบุ) เพราะเหตุใดจึงเลือกใช้ช่องทางนั้น

9. ผู้รับสารในกลุ่ม คือใครบ้าง และคิดว่าพวกเขามีทัศนคติอย่างไรต่อท่าน

10. ท่านมีทัศนคติต่อบรรดาสมาชิกด้วยกัน และต่อแกนนำ ต่างกันหรือไม่ อย่างไร

แนวคำถามสำหรับสัมภาษณ์บุคคลภายนอกกลุ่ม

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1. ท่านรู้จักกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้วหรือไม่ อย่างไร

2. ท่านคิดว่ากลุ่มฯ มีวัตถุประสงค์ในการตั้งกลุ่มเพื่ออะไร ท่านเห็นด้วยหรือไม่

3. ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มฯ หรือไม่ เพราะเหตุใด

4. มีคนในครอบครัวของท่านเป็นสมาชิกกลุ่มฯ หรือไม่ ก็คน และทำไมเขาจึงสมัคร

5. ท่านคิดว่ากิจกรรมของกลุ่มมีประโยชน์หรือไม่ อย่างไร

การสื่อสารของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

1. ท่านได้ยินข่าวสารเกี่ยวกับกลุ่มฯ หรือไม่ ด้วยวิธีใด และด้วยสื่อใด

2. หากท่านได้ทราบข่าวของกลุ่ม ท่านจะบอกต่อคนอื่นหรือไม่ ทำไม และด้วยวิธีใด

3. ท่านเคยเข้าไปขอข้อมูลหรือสอบถามเกี่ยวกับกิจกรรมของกลุ่ม ณ ศูนย์ทำการกลุ่มหรือไม่
ทำไม

4. ท่านทราบข้อมูลข่าวสารของกลุ่มฯ จากใคร และเขามีบทบาทหน้าที่อย่างไรในกลุ่ม

5. ท่านมีการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกหรือแกนนำกลุ่มหรือไม่ คือใคร และบ่อยหรือไม่

6. จากมุมมองของคนนอก ท่านคิดว่าบรรดาสมาชิกกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารกันอย่างไร รูปแบบไหน

ปัจจัยการสื่อสารที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จังหวัดหนองคายสามารถก้าวไปสู่การเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

1. ท่านคิดว่าส่วนใหญ่ใครเป็นคนที่ทำหน้าที่ส่งข่าวสารของกลุ่ม และท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อบุคคลเหล่านั้น
2. ท่านคิดว่าหากสถานการณ์เปลี่ยนจะมีการเปลี่ยนบทบาทของผู้ส่งข่าวสารหรือไม่ อย่างไร และทำไม
3. ท่านคิดว่าข่าวสารที่สื่อสารกันภายในกลุ่มส่วนใหญ่เป็นเรื่องเกี่ยวกับอะไร
4. เมื่อสถานการณ์เปลี่ยน ท่านคิดว่าหัวข้อในการสนทนาของสมาชิกกลุ่มเปลี่ยนไปหรือไม่ เพราะเหตุใด
5. ท่านคิดว่ามีความต่างกันหรือไม่เกี่ยวกับหัวข้อสนทนาของสมาชิกด้วยกัน สมาชิกกับแกนนำ และแกนนำด้วยกัน
6. ท่านคิดว่าพวกเขาใช้ช่องทางการสื่อสารใดในการติดต่อสื่อสาร (ทั้งสมาชิกและแกนนำ)
7. ท่านคิดว่าช่องทางสื่อสารที่ใช้เหมาะสมหรือไม่ อย่างไร
8. ท่านคิดว่าส่วนใหญ่แล้วใครทำหน้าที่เป็นผู้รับข่าวสารของกลุ่ม และมีทัศนคติต่อเขาเหล่านั้นอย่างไร
9. ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อแกนนำและสมาชิกกลุ่มโดยรวม

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติความเป็นมาและความรู้ทั่วไปของกลุ่ม
 อาชีพ ชุมชน ยอดแก้ว

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่.....เวลา.....

สถานที่.....

วิธีการในการเก็บข้อมูล.....

ข้อสังเกต / สัมภาษณ์

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

การตีความข้อมูลเบื้องต้น

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

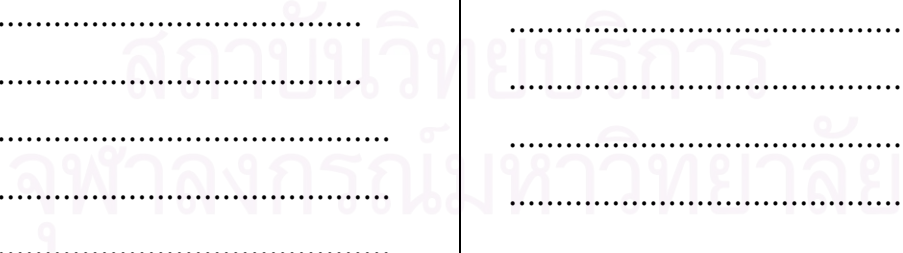
.....

.....

.....

.....

.....



ระเบียบข้อบังคับ
กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

.....

เพื่อสนองนโยบายของรัฐบาลในปี 2545 ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดการบริหารกลุ่มอาชีพ ซึ่งก่อตั้งเพื่อการผลิต การจำหน่าย และส่งเสริมการตลาดของกลุ่มอาชีพให้เข้มแข็ง ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในทางปฏิบัติ จึงได้กำหนดระเบียบการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว ดังนี้

- ข้อ 1 ระเบียบนี้เรียกว่า “กลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว”
- ข้อ 2 ที่ตั้งกลุ่ม ใช้ที่ทำการ ชุมชนยอดแก้ว ถนนมิชัย หมู่ 12 ตำบลในเมือง อำเภอเมืองหนองคาย จังหวัดหนองคาย
- ข้อ 3 ระเบียบนี้ ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ประกาศเป็นต้นไป
- ข้อ 4 วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม
- (1) เพื่อรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพ
 - (2) เพื่อช่วยเหลือชุมชนให้มีอาชีพ ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
 - (3) เพื่อรวมกันผลิต การจำหน่าย และส่งเสริมด้านการตลาด
 - (4) ช่วยเหลือครอบครัวในชุมชนให้มีงานทำ ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้
 - (5) เพื่อก่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ และมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่อย่างเป็นระบบ
- ข้อ 5 แหล่งเงินที่มาของกลุ่ม ประกอบด้วย เงินและทรัพย์สินของกลุ่มอาชีพ ดังนี้
- (1) เงินที่ได้จากทางราชการ เทศบาล องค์กรเอกชน และประชาชนสนับสนุน
 - (2) เงินที่ได้รับจากกลุ่มร่วมกันจากผลดอก การประกอบกิจกรรมร่วมกัน
 - (3) ค่าธรรมเนียมแรกเข้า
 - (4) เงินค่าสมัครเป็นสมาชิก
- ข้อ 6 คุณสมบัติของสมาชิก
- (1) เป็นผู้ที่พักอาศัยอยู่ในชุมชนหรือนอกชุมชนที่สมัครเข้าร่วมกลุ่ม
 - (2) เป็นผู้ที่มีนิสัยดี มีความรู้ ความเข้าใจ และสนใจ

- (3) พร้อมที่จะปฏิบัติตามระเบียบกลุ่ม
- (4) เป็นผู้ที่คณะกรรมการมีมติเห็นชอบ
- (5) มีความเสียสละเพื่อประโยชน์ส่วนรวม
- (6) ต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าสมัครเป็นสมาชิก

ข้อ 7 การสมัครเป็นสมาชิกกลุ่ม

- (1) ยื่นใบสมัคร โดยยื่นคำขอใบสมัครที่คณะกรรมการ
- (2) มีคุณสมบัติตามข้อ 6
- (3) คณะกรรมการรับเข้าเป็นสมาชิกโดยชอบธรรม
- (4) เปิดรับสมัครตั้งแต่วันที่ 23 เป็นต้นไป
- (5) สมาชิกสามัญเป็นผู้สมัครก่อตั้งเริ่มแรก
- (6) สมาชิกสมทบ (วิสามัญ) เป็นผู้สมัครเป็นสมาชิกเพิ่มเติมใหม่

ข้อ 8 ชำระเงินค่าธรรมเนียมและค่าสมัครถือว่าเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

ข้อ 9 สมาชิกขาดหรือพ้นจากสภาพการเป็นสมาชิกกลุ่ม ดังนี้

- (1) ตาย
- (2) ลาออก
- (3) วิกลจริต ไร้ความสามารถ
- (4) มติที่ประชุมใหญ่ให้ออก
- (5) ผ่าฝืนระเบียบ ไม่ให้ความร่วมมือ เป็นปรปักษ์ต่อกลุ่ม
- (6) จงใจปกปิดความผิด นำทรัพย์สินของกลุ่มไปใช้ผิดวัตถุประสงค์

ข้อ 10 เสียค่าธรรมเนียมแรกเข้าเป็นเงินรายละ 10 บาท และค่าสมัคร 100 บาท ให้เป็นเงินทุนของกลุ่ม

ข้อ 11 สมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้พิจารณาเลือกบุคคลในกลุ่มที่มีความรู้ ความสามารถเป็นคณะกรรมการกลุ่ม ภายใต้ระบอบประชาธิปไตย จำนวน 7-15 คน

ข้อ 12 คณะกรรมการกลุ่มอาชีพ ประกอบด้วย

ประธานกรรมการกลุ่มอาชีพ

รองประธานกรรมการ

เลขานุการ

เหรัญญิก

ฝ่ายตรวจสอบ ติดตามประเมินผล

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ และการตลาด

จำนวน 7-15 คน

ข้อ 13 คณะกรรมการมีวาระดำรงตำแหน่ง 2 ปี กรณีกรรมการกลุ่มฯ พ้นตำแหน่งตามวาระ
พิจารณาคัดเลือกบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งแทนตามวาระภายใน 20 วัน

ข้อ 14 คุณสมบัติของคณะกรรมการ

- (1) เป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในชุมชนยอดแก้ว
- (2) บรรลุนิติภาวะ อายุ 20 ปีขึ้นไป
- (3) เป็นคนดี มีส่วนร่วมกิจกรรมกลุ่ม ไม่มีประวัติเสียหาย ยึดปกครองระบอบ

ประชาธิปไตย

- (4) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย ต้องโทษจำคุก ไร้ความสามารถ ต้องคำพิพากษา
- (5) ไม่เคยถูกให้ออก ปลดออกจากราชการ ไล่ออก ทูจริตต่อหน้าที่

ข้อ 15 คณะกรรมการกลุ่มอาชีพ มีหน้าที่ดังนี้

- (1) บริหาร จัดการ กำกับดูแล จัดผลประโยชน์ ตรวจสอบผลประโยชน์ของกลุ่ม
- (2) ออกระเบียบข้อบังคับ หลักเกณฑ์ วิธีการเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม รวมทั้ง

ทั้งการบริการการเงิน ไม่ขัดแย้งกับระเบียบ ได้รับความเห็นชอบจากสมาชิก

- (3) รับสมาชิก จัดทำทะเบียนกลุ่ม ทะเบียนคณะกรรมการ
- (4) จัดทำข้อมูลการประกอบอาชีพในกิจกรรมกลุ่ม
- (5) พิจารณาเงินที่เป็นดอกผล กำไร และเงินทุนของกลุ่มตามระเบียบ
- (6) ทำนิติกรรม สัญญา หรือดำเนินการ กำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับภาระผูกพันของ

กลุ่ม

- (7) จัดประชุมสมาชิกตามกำหนด
- (8) จัดทำบัญชีเงินที่ได้รับสนับสนุน ดอกผล หรือรายได้จากการประกอบอาชีพ

อนุมัติ เบิกจ่ายตามระเบียบของกลุ่ม

- (9) ปฏิบัติหน้าที่อื่นตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

ข้อ 16 อำนาจหน้าที่ของกรรมการ

ประธาน มีหน้าที่ดังนี้

- (1) เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการกลุ่ม
- (2) เรียกประชุมคณะกรรมการ
- (3) แต่งตั้งคณะกรรมการกลุ่ม พิจารณา หรือปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่งตามมติ

(4) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามบังคับและมติของคณะกรรมการ

รองประธาน ประธานกลุ่มฯ ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ มอบหมายให้รองประธาน
ทำหน้าที่แทน

เหรัญญิก มีหน้าที่รวบรวม จัดเก็บ ดูแลรักษาเงินและรายได้ของกลุ่มรวมทั้ง
จัดทำบัญชีรับ-จ่ายเงินของกลุ่ม ให้เป็นไปตามระเบียบ ชี้แจงรายรับ รายจ่ายทุกครั้งที่มีการประชุม

เลขานุการ มีหน้าที่ติดต่อประสานงานทั่วไป นัดประชุม บันทึกการประชุม
รายงานการประชุม ตลอดจนรายงานผลการดำเนินงานของกลุ่ม จัดสถานที่ประชุม

ฝ่ายประชาสัมพันธ์และการตลาด มีหน้าที่ประชาสัมพันธ์ จัดการตลาดจำหน่าย

คณะกรรมการอื่นๆ มีหน้าที่ตามที่คณะกรรมการกลุ่มกำหนดมอบหมายให้

ข้อ 17 คณะกรรมการกลุ่มอาชีพ ต้องมีการประชุมกันอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง แต่มีความจำเป็น
เป็นประธานเรียกประชุมได้เกินกว่า 1 ครั้ง กรรมการอย่างน้อยกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด

ข้อ 18 การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุม ให้ถือเสียงข้างมาก กรณีเสียงเท่ากันให้ประธานชี้ขาด

ข้อ 19 ประเภทอาชีพ ดังนี้

ดำเนินการ

- (1) ผ้าบาติก
- (2) ทำข้าวเกรียบงา ขนมทองม้วน
- (3) ดอกไม้จันทน์ พวงหรีด ดอกไม้สด ฯลฯ

ข้อ 20 การดำเนินงานตามกิจกรรม ข้อ 19

- (1) ให้มีการฝึกอบรม เพิ่มพูนทักษะ เพื่อพัฒนาฝีมือ รูปแบบผลิตภัณฑ์
- (2) นำกลุ่มศึกษาดูงาน
- (3) ทำการผลิต หาดตลาดจำหน่าย
- (4) ประสานแหล่งการสนับสนุน วัสดุ เงินทุน
- (5) จัดสถานที่ ดำเนินกิจกรรม และศูนย์รวมจำหน่าย

ข้อ 21 ผลงานตามกิจกรรม

- (1) รายงานผล
- (2) ดำเนินกิจกรรมโดยสมาชิก
- (3) เงินงบประมาณใดๆ ที่ได้รับจากประชาชน ราชการ องค์กรเอกชนสนับสนุนให้

ไว้ใช้เงินทุนของกลุ่ม

ข้อ 22 การจัดทำโรสุทธิให้คณะกรรมการดำเนินการ ดังนี้

- (1) เมื่อถึง 1 เดือน หรือครึ่งปี แบ่งส่วนรายได้ให้กับสมาชิก
- (2) เมื่อสิ้นปีงบประมาณ นำกำไรแบ่งให้สมาชิก
- (3) ผลกำไร ดังนี้
 - 3.1 เงินสมทบกองทุนอาชีพไว้กองทุน 10%
 - 3.2 เป็นเงินเฉลี่ยคืนแก่สมาชิก 65%
 - 3.3 ทุนสวัสดิการให้แก่สมาชิก 20%
 - 3.4 อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร 5%

ข้อ 23 กลุ่มอาชีพเปิดบัญชีไว้กับธนาคารทหารไทย สาขาหนองคาย ใช้ชื่อว่า “กลุ่มอาชีพชุมชนยอดแก้ว” ผู้มีอำนาจเบิก-จ่าย 2 ใน 3 ของกรรมการ

ข้อ 24 การจัดทำบัญชี

- (1) บัญชีฝากออมทรัพย์
- (2) บัญชีรายรับ รายจ่าย
- (3) ทรัพย์สิน และหนี้สินของกลุ่ม

ข้อ 25 คณะกรรมการกลุ่ม ตรวจสอบบัญชี หรือแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบกิจกรรมตามข้อ 19 แสดงผลตามโครงการสิ้นปี แสดงบัญชีกำไร ขาดทุน งบดุลในบัญชีที่ผ่านมา

ข้อ 26 ให้คณะกรรมการกลุ่มนัดประชุมใหญ่สมาชิกปีละ 1 ครั้ง

- เสร็จญูกรายงานฐานะการเงิน
- ให้สมาชิกแสดงความคิดเห็น
- สรุปผลการประชุม

ข้อ 27 ประกาศ คำสั่ง ข้อบังคับ และระเบียบต่างๆ ใช้บังคับอยู่ในวันที่ระเบียบนี้ใช้บังคับ ทั้งนี้เงินกว่าจะมีการแก้ไขยกเลิก

ข้อ 28 นับตั้งแต่วันที่ระเบียบนี้ใช้บังคับ ให้คณะกรรมการประเมินผลการดำเนินงานตามระเบียบนี้ เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสม

ข้อ 29 ให้คณะกรรมการกลุ่มอาชีพ และสมาชิกเป็นผู้รักษาและปฏิบัติตามระเบียบนี้

ประกาศ ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545

(นางปราณี วัชรศิลป์)

ประธานกรรมการกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

ภาพแสดงการทำงานและกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว จ.หนองคาย



ด้านหน้าที่ทำการกลุ่ม



ใบประกาศต่างๆ ที่กลุ่มได้รับ



สมาชิกชนะเลิศการแข่งขันข้าวเกรียบงาเพื่อนิ่ง ก่อนนำไปตากแดด



ภาพแสดงการตากข้าวเกรียบที่นึ่งแล้ว ณ บริเวณลานด้านข้างของที่ทำการกลุ่ม ซึ่งอยู่ภายในบริเวณวัด



บรรจุภัณฑ์ข้าวเกรียบงาเพื่อจำหน่าย



ผลิตภัณฑ์ประจำกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว



กลุ่มอื่นๆ ที่อยู่ใกล้เคียงกลุ่มอาชีพเดียวกันเข้าร่วมกิจกรรมกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว



กลุ่มแม่บ้านขณะฟังข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มอาชีพ ชุมชนยอดแก้ว

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวนาฏยา พิลางม เกิดเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2518 ที่อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต การสื่อสารมวลชน (วิทยุโทรทัศน์) จากคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในปีการศึกษา 2540 เมื่อสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีแล้วเข้าทำงานที่ บริษัท ป้อมกิจ จำกัด สาขาจังหวัดนครพนม ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย (หัวหน้าฝ่ายสื่อวิทยุ) และโรงเรียนเสริมสวยเทศบาล ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ จนถึง ปี พ.ศ.2547 จึงเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาโทในสาขาวิชานิติศาสตร์พัฒนาการ ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และได้รับทุน (ผู้ช่วยสอน) ขณะศึกษาในระดับปริญญาโทบัณฑิต คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย