บทที่ 4
ผลการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ ศึกษาเกี่ยวกับ “การศึกษากระบวนการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริมของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา” เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริมของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มอาชีพเสริม ข้อเสนอแนะสำหรับการส่งเสริมการรวมกลุ่มอาชีพเสริมของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งการนำเสนอตามวัตถุประสงค์ออกเป็น 4 ตอน ที่ได้จากการศึกษาข้อมูลเอกสาร (Document Research) จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (In-depth Interview) ผู้วิจัยสามารถสรุปตามประเด็นสำคัญ จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เจ้าหน้าที่ของรัฐ และผู้นำชุมชน จำนวน 6 คน, และผู้ประกอบอาชีพเสริม 2 กลุ่มอาชีพ (กลุ่มอาชีพเสริมทำปลา, กลุ่มอาชีพเสริมทำหรีด) จำนวน 10 คน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 2 การศึกษากระบวนการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริมของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพเสริม ของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 4 แนวทางพัฒนาในการประกอบอาชีพเสริม ของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

สภาพทั่วไปของชุมชน จากการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร (Document Study) และการสืบค้นข้อมูลจากอินเทอร์เนต (Internet) และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ได้แก่ เจ้าหน้าที่ของรัฐ, ผู้นำชุมชน, ผู้ประกอบอาชีพเสริม จำนวน 16 คน พบว่า ชุมชนลาดชะโด มีลำคลองลาดชะโด

ที่แยกออกมาจากแม่น้ำน้อย ชุมชนลาดชะโดได้เป็นชุมชนที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางระบบนิเวศ มีทรัพยากรที่หลากหลาย และภูมิปัญญาชุมชน มีความหลากหลายทางวัฒนธรรมที่อยู่ร่วมกันได้อย่างลงตัว และมีความสุข ทั้งคนไทย คนมอญ และคนจีน ซึ่งแม้จะมีวัฒนธรรม ประเพณี และความเชื่อที่แตกต่างกันออกไป แต่สามารถผสมผสานกลมกลืนกันได้ โดยปราศจากความขัดแย้ง และเต็มไปด้วยความรัก ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และความสามัคคีปรองดองกัน ชุมชนลาดชะโดมีสภาพพื้นที่มีความอุดมสมบูรณ์ มีพืชผลทางการเกษตร มีการหาปลา ทำการประมง ลักษณะของครอบครัวในชุมชนจะเป็นรูปแบบพักอาศัยบ้านเรือนอยู่ติดกัน จะปลูกบ้านบริเวณเดียวกันและชุมชนยังเห็นความสำคัญของทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นของตน และร่วมกันอนุรักษ์หรือร่วมกันดูแล ส่วนในเรื่องเศรษฐกิจในชุมชน เมื่อมีการฟื้นฟูตลาดลาดชะโด ให้มีชีวิตชีวาอีกครั้ง ทำให้ชาวบ้านในชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น เพราะสามารถนำทรัพยากรที่มีในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อจำหน่ายให้กับประชาชนในชุมชนได้

ภาพที่ 8 ตลาดลาดชะโด หลังการฟื้นฟู เป็นตลาดน้ำเชิงอนุรักษ์

ประชาชนในชุมชนลาดชะโด จะมีการตั้งถิ่นฐานอยู่ริมคลอง ส่งผลต่อลักษณะความเป็นอยู่ของผู้คน อีกทั้งคนในชุมชนประกอบไปด้วยคนมอญแต่เดิม และคนจีนที่อพยพมาค้าขายอยู่ตั้งแต่ในอดีต และอยู่ร่วมกับคนในพื้นที่ จนกลายเป็นคนไทยในชุมชนลาดชะโด ต่างก็มีรากเหง้าทางวัฒนธรรมของตนเอง ทั้งประเพณี ศาสนา การทำมาหากิน การสร้างบ้านเรือน และแนวความคิดทั้งหมดนั้น ส่งผลถึงการดำรงอยู่ของคนในชุมชน จนสืบถึงอาชีพการทำมาหากินที่คนจีนส่วนใหญ่ จะประกอบอาชีพค้าขายแต่เดิม ชาวจีนค้าขายเข้ามาทางเรือ แต่แรกเป็นจีนแต้จิ๋ว จะนำสินค้าเข้ามาขายเป็นสินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่คือ อุปกรณ์ทำมาหากิน เช่น อวน แห ต่าง ๆ ปัจจุบันยังคงมีร้านที่สืบทอดการจำหน่ายเหลืออยู่และเมื่อกลับออกไปก็รับซื้อสินค้า

ทางการเกษตรจากชาวบ้านไปด้วยในชุมชน ด้านเศรษฐกิจชุมชน ในอดีต การดำเนินเศรษฐกิจของคนในชุมชน เป็นเช่นเดียวกับ ชาวบ้านที่อยู่อาศัยอยู่ริมน้ำและที่ราบลุ่มในการปลูกข้าวทั่วไป คือ การหาปลา และปลูกข้าว แต่เมื่อคนจีนเริ่มเข้ามาในชุมชนก่อนปี พ.ศ. 2470 ทำให้เศรษฐกิจของชุมชนมี 2 ส่วนคือการประกอบอาชีพของคนจีน คือการค้าขาย และชาวบ้านที่อยู่ริมน้ำแต่เดิมยังคงยึดอาชีพจับปลา และทำนาอยู่เช่นเดิมโดยส่วนมากกลุ่มคน ที่ประกอบอาชีพพดังกล่าวจะเป็นคนไทย ขณะที่การรับจ้างเริ่มมีเพิ่มมากขึ้น ซึ่งมีทั้งการทำเป็นอาชีพหลักและการทำเป็นอาชีพเสริม เช่น การทำพวงหรีด และการแปรรูปปลา (ปลาเค็ม, ปลาย่าง) เป็นต้น

ภาพ 9 ปลาเค็ม (อาชีพเสริมการแปรรูปปลาเค็ม)

ภาพ 10 พวงหรีด (อาชีพเสริมการทำหรีด)

ส่วนกลุ่มคนจีนนั้นยังคงเปิดกิจการค้าขายอยู่ในตลาดลาดชะโด แต่ก็มีบางกิจการที่ได้ปิดตัวลง และมีคนจีน บางส่วนได้ย้ายออกไป ตั้งถิ่นฐานและหาแหล่งทำกินที่อื่น หากมองในภาพรวมแล้ว เศรษฐกิจของชุมชนลาดชะโด จะเห็นได้ว่าอาชีพที่คนในชุมชนลาดชะโด

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

ยึดประกอบอาชีพคือ อาชีพทำนา และอาชีพประมง โดยจะเพิ่มอาชีพรับจ้างเข้ามา การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น หากพิจารณาในการทำนาแล้ว จะพบว่าการทำนาในชุมชนลาดชะโด มีจำนวนลดน้อยลง เนื่องจากชาวบ้านหันมาประกอบอาชีพรับจ้างแทน และจากเดิมที่คนใช้แรงงานคนในการทำนา ซึ่งบางครั้งจ้างแรงงานมาจากต่างถิ่น ปัจจุบันได้เปลี่ยนมาใช้เครื่องจักรแทนแรงงานคนนั้น ทำให้ชาวบ้านที่มีอาชีพรับจ้างทำนานั้นต้องไปประกอบอาชีพอย่างอื่นแทน รวมถึงประเพณีต่าง ๆ ที่เคยมีก็จางหายไป เช่น ประเพณีลงแขก ฯลฯ

ภาพที่ 11 บ้านเรือนริมคลอง เลี้ยงปลากระชังไว้หน้าบ้าน

ภาพที่ 12 การใช้เรือเป็นพาหนะในการเดินทางและการขนส่ง

ตอนที่ 2 การศึกษากระบวนการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริม ของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

กระบวนการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริม

ประเภทอาชีพเสริม ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 5 คน พบว่า ผู้ประกอบอาชีพเสริม ประกอบอาชีพเสริม 1. ทำปลาเค็ม, ปลาย่าง จำนวน 5 คน

ซึ่งจากการศึกษาพบว่า การทำปลา ถือได้ว่าเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น คือ เป็นกระบวนการเรียนรู้ การปรับตัวจากทรัพยากรธรรมชาติ และผสมผสานให้เกิดขึ้นในท้องถิ่น อาชีพทำปลาสามารถหาปลานำมาจาก 2 แหล่ง คือ 1. แหล่งน้ำตามธรรมชาติ (แม่น้ำ, ลำคลอง) 2. จากบ่อปลาทั้งในพื้นที่ชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง

ลักษณะการทำการประมง สามารถแบ่งได้ 3 รูปแบบ 1. เพื่อยังชีพในครอบครัว 2. เพื่อการแปรรูปเพิ่มมูลค่าเพื่อขายส่งตลาด 3. การเลี้ยงปลาในกระชัง

จากการลงพื้นที่พบว่าประชาชนในชุมชนส่วนมากประกอบอาชีพทำปลา จะหาทรัพยากรตามธรรมชาติก่อน หากไม่เพียงพอจึงหาซื้อจากบ่อปลาในหมู่บ้าน หรือจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งประชาชนที่ประกอบอาชีพทำปลาส่วนมาก ก็ยอมที่จะลงทุนซื้อปลาจากบ่อปลา เนื่องจากเมื่อนำมาแปรรูปแล้ว ก็สามารถเพิ่มรายได้ ถึงแม้จะมีการเพิ่มต้นทุนในด้านทรัพยากรก็ตาม แต่ก็ยังได้ผลกำไรที่ดี ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“การทำปลาหาได้ 2 ทาง คือ ทางแม่น้ำลำคลองและซื้อตามบ่อของชาวบ้านที่เลี้ยงไว้ขาย” (เตือนใจ เอี่ยมสะอาด, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

“ปลาที่นำมาทำขายมาจาก 2 แหล่ง คือ แหล่งน้ำตามธรรมชาติ 2 ซื้อปลาจากจังหวัดใกล้เคียง” (สมเกียรติ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

ภาพที่ 13 แหล่งน้ำตามธรรมชาติ (แม่น้ำ, ลำคลอง)

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

ภาพที่ 14 บ่อปลา

1. เหตุผลของการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริม

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 10 คน พบว่า เหตุผลของการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริมในชุมชนบท แยกได้เป็น 2 กลุ่มอาชีพเสริม คือ กลุ่มอาชีพการทำหรีด จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 5 คน พบว่า เหตุผลของการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริมอาชีพการทำหรีดเกิดจาก 1. การว่างงานจากอาชีพหลัก จึงทำให้มีความสนใจประกอบอาชีพเสริม เป็นอาชีพรองที่เพิ่มรายได้ในช่วงฤดูน้ำลด หรือช่วงการรอการเก็บเกี่ยวข้าว หรือ ช่วงว่างระหว่างก่อนการทำนารอบสอง แล้วไม่มีรายได้อื่น ๆ มาจุนเจือครอบครัวในที่สุด จึงต้องหาอาชีพเสริมรายได้ และอาชีพเสริมรายได้การทำหรีด ก็เป็นภูมิปัญญาที่อยู่คู่กับชุมชนมานาน และใช้เวลาในการทำไม่มากนักในแต่ละวัน 2. เกิดจากการประกอบอาชีพเสริมเป็นรายได้ที่เปลี่ยนสภาพกลับเข้ามาเป็นรายได้ในชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“การทำหรีด เป็นการดัดแปลงมาจากหรีดของจีน ตามประวัติที่เขียนไว้ เริ่มแรกเลยใช้โฟม ต่อมาเปลี่ยนเป็นกระดาษอัดแข็ง ก็ได้มีการพัฒนาลวดลายต่าง ๆ จนเป็นที่นิยม และทำขายจนถึงปัจจุบัน ถือว่าเป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์จากการขายของ” (นำชัย แซ่อุ้ย, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“มีอาชีพค้าขายในตลาด ก็มีเวลาว่างเพราะเราขายพวกเครื่องสัมทานไม่มีคนเข้าร้านตลอดเวลา เราจึงหารายได้อื่นเพิ่มเติม พร้อมกับสามีได้เริ่มดัดแปลงการทำหรีดจากหรีดจีนมา เราก็ช่วยกันทำและขายในร้ายจนกลายเป็นอาชีพเสริมอีกทางหนึ่ง ปัจจุบันก็ทำอยู่เหมือนเป็นส่วนหนึ่งและเป็นอาชีพที่ต้องทำเพราะมีคนในพื้นที่หรือจากต่างพื้นที่มาขอสั่งซื้อตลอดจนถึงทุกวันนี้” (สำเนียง อัจจิมานนท์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การแปรรูปสินค้าในชุมชน เป็นการขายสินค้าออกสู่ตลาดเพื่อเปลี่ยนสภาพกลับมาเป็นรายได้ในชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้รับความนิยม และกระจายวางขายไปต่างพื้นที่มากขึ้น” (อมรา เจริญไพฑูรย์, สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2556)

และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 5 คน พบว่า เหตุผลของการเข้าสู่กลุ่มอาชีพเสริมอาชีพการทำปลาเกิดจาก 1. การได้รับคำแนะนำของญาติพี่น้อง เพื่อน คนรู้จัก จากการศึกษาพบว่ากลุ่มคนที่ประกอบอาชีพทำปลาที่บ้านนั้น ได้รับคำแนะนำจากให้ประกอบอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ ทำให้เกิดการศึกษาหาความรู้ ข้อมูลในการประกอบอาชีพเสริม 2. การประกอบอาชีพเสริมเกิดจากความถนัดและเกิดจากสภาพพื้นที่ของตนเอง เกิดจากทรัพยากรที่มีในชุมชน 3. การประกอบอาชีพเสริมเกิดจากปัญหารายได้น้อยไม่เพียงพอกับรายจ่าย ในครอบครัว และ เป็นการแสวงหารายได้เพิ่มเติม ซึ่งการประกอบอาชีพเสริมก็เป็นทางเลือกหนึ่งที่แก้ปัญหานี้ 4. การว่างงานจากอาชีพหลัก จึงทำให้มีความสนใจประกอบอาชีพเสริม เป็นอาชีพรองที่เพิ่มรายได้ในช่วงฤดูน้ำลด หรือช่วงการรอการเก็บเกี่ยวข้าว หรือ ช่วงว่างระหว่างก่อนการทำนารอบสอง แล้วไม่มีรายได้อื่น ๆ มาจุนเจือครอบครัวในที่สุด จึงต้องหาอาชีพเสริมรายได้ และใช้เวลาในการทำไม่มากนักในแต่ละวัน 5. สมาชิกในครอบครัว หรือญาติพี่น้องประกอบอาชีพเสริมนี้มาก่อน และเกิดจาการเรียนรู้ ทางสายสัมพันธ์ทางครอบครัว เครือญาติประกอบอาชีพเสริมนี้มาอยู่ก่อนแล้ว เมื่อวัยเด็กได้เห็นพ่อแม่ประกอบอาชีพเสริม ได้รับความรู้ถ่ายทอดประสบการณ์ตรงจากพ่อแม่ และญาติ ได้เรียนรู้โดยตรงจากการช่วยเหลือพ่อแม่ และญาติทำงาน ประกอบกับตนเองมีความสนใจในอาชีพเสริม จึงทำให้เกิดความชอบ และสนุกกับการทำงานนี้ ได้รับรู้มาตลอดว่าอาชีพการทำหรีด สามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวได้เป็นกอบเป็นกำ ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“ปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจสังคมได้เปลี่ยนไปตามความเจริญก้าวหน้าของสังคมเมืองที่มีการขยายวงกว้าง ความเจริญก้าวหน้าส่งผลกระทบต่อประชาชนที่เป็นเกษตกร ทำให้ต้องดิ้นรนต่อสู้กับภาวะฝืดเคืองทางเศรษฐกิจ และต้องเผชิญกับปัญหารายได้น้อยไม่เพียงพอกับรายจ่าย เนื่องจากรายได้ที่ได้รับได้ปีละ 2 ครั้งเท่านั้น และเป็นรายได้ที่มีจำนวนไม่แน่นอน เพราะต้องขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และราคาผลผลิตที่เปลี่ยนแปลงตลอด จึงต้องต่อสู้เพื่อความอยู่รอดและความเป็นอยู่ของครอบครัวที่ดีขึ้น โดยการแสวงหารายได้เพิ่ม ซึ่งการประกอบอาชีพเสริมก็เป็นทางเลือกหนึ่งที่จะแก้ปัญหานี้” (สีดิษฐ์ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การประกอบอาชีพเสริมเกิดจากความถนัดและเกิดจากสภาพพื้นที่ของตนเอง เกิดจากทรัพยากรที่มีในชุมชน” (สมเกียรติ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

"คิดว่าการประกอบอาชีพเสริมเป็นอาชีพที่เสริมรายได้ และสามารถใช้เวลาในการทำในแต่ละวันมากนัก และเป็นอาชีพที่ทำกันมาตั้งแต่สมัยอดีตจนถึงปัจจุบัน ปลาเป็นอาหารพื้นบ้านที่นิยมทานกันในครัวเรือน แล้วยังสามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวได้ โดยการถนอมอาหารและการแปรรูป เป็นปลาเค็ม, ปลาย่าง เพื่อให้เก็บไว้ได้นานขึ้น และนำไปขายได้ราคา" (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

"ปกติทำนาเป็นอาชีพหลัก ส่วนการทำปลาเค็มเป็นอาชีพรองหรืออาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ในช่วงฤดูน้ำลด หรือช่วงการรอการเก็บเกี่ยวข้าว หรือช่วงว่างระหว่างก่อน การทำนารอบสอง" (เตือนใจ เอี่ยมสะอาด, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

2. ทักษะการฝึกฝนอาชีพ

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด จากกลุ่มอาชีพการทำปลา ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 5 คน พบว่า ปัจจัยหลักที่สำคัญในการพัฒนาชุมชน ถือว่าการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาทุกสิ่ง "คน" เป็นปัจจัยสำคัญ การฝึกทักษะอาชีพ ก็เป็นส่วนหนึ่ง ในชุมชนเป็นบทบาทเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรที่ประกอบอาชีพเสริมในชุมชนชนบท เป็นรูปแบบการเรียนรู้ประสบการณ์กับผู้ประกอบอาชีพเดียวกัน 1. จากครอบครัว ญาติ และเพื่อนบ้าน ในลักษณะภาษาและบรรยากาศแบบชาวบ้านด้วยกัน ซึ่งทำให้เกิดความมั่นใจซึ่งกันและกันได้ การพัฒนาทักษะความชำนาญจากการฝึกฝนโดยอาศัยความรู้พื้นฐานที่มีอยู่เดิม 2. การศึกษาหาความรู้จากสิ่งแวดล้อมใกล้ตัวที่เกี่ยวกับอาชีพเสริมที่ทำ 3. รวมไปถึงการได้รับความรู้จากการสร้างเครือข่ายกลุ่มอาชีพ 4. และความรู้ด้านอาชีพเสริมจากหน่วยงานราชการที่จัดอบรมให้ ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

"การเรียนรู้ประสบการณ์ ทักษะอาชีพในเรื่องการประกอบอาชีพเสริมของตนเอง จากครอบครัว ซึ่งได้ฝึกทักษะอาชีพและประสบการณ์จนเข้าใจกระบวนการ และนำมาปฏิบัติเองได้ด้วยตนเองที่บ้าน จนเกิดความชำนาญ" (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

"การทำปลา เป็นการเลือกอาชีพตามความถนัด และความสนใจส่วนตัว เพราะ การทำปลาทำเป็นตั้งแต่เด็ก ได้รับการเรียนรู้จากครอบครัว ซึ่งถือเป็นภูมิปัญญาของชุมชนที่ทำมานานแล้ว และยังเป็นอาชีพเสริมที่เพิ่มรายได้ในครอบครัว" (สีดิษฐ์ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

"ได้ฝึกทักษะตนเอง จากการสังเกต และการพึ่งพาอาศัย การขอความช่วยเหลือจากญาติ สนิท และเพื่อนบ้าน ในเรื่องขั้นตอนและวิธีการจากการพบปะ พูดคุย การสนทนาและการปฏิบัติจริงร่วมกัน จนสามารถเข้าในกระบวนการและทำได้จริงจนเกิดความชำนาญ" (สมเกียรติ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“เคยได้รับการฝึกอบรมการฝึกอาชีพจากทางส่วนภาครัฐ ได้เข้ารับการอบรม และการฝึกอาชีพ โดยได้รับการชักชวนจากเพื่อนบ้าน และเห็นว่าการจัดกิจกรรมการฝึกอาชีพในชุมชนเป็นการเพิ่มตัวเลือกในการประกอบอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้จากการประกอบอาชีพหลักที่รายได้ไม่เพียงพอ” (จุฑารัตน์ สืบสวัสดิ์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

ส่วนทักษะการฝึกฝนอาชีพ ของกลุ่มอาชีพการทำหรีด ซึ่งผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 5 คน พบว่า การฝึกฝนอาชีพของกลุ่มอาชีพการทำหรีด เกิดจากการฝึกฝีมือการทำลายของหรีดซ้ำ ๆ จนเกิดความชำนาญ และการฝึกฝนจากผู้เชี่ยวชาญ และต้องมีความตั้งใจในการทำงานเพราะการทำหรีด ต้องใช้ความสามารถและใช้เวลาในการทำพอสมควร ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“การทำหรีด ลายสวยไม่สวยขึ้นอยู่กับความชำนาญ ปัจจุบัน คนทำลายซ้ำ ๆ เดิม ๆ จนเกิดความชำนาญจนสวย จึงจะเปลี่ยนลาย โดยให้เพื่อนที่เก่งอีกลายมาสอน หรือเราจะสอน บางคนสอนเป็นอาทิตย์ ยังทำไม่ได้เลย ต้องอาศัยความสนใจ ใส่ใจในการทำ มันเหมือนงานฝีมือ” (นำชัย แซ่อุ้ย, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การทำหรีด รับมาจากเจ้าใหญ่ในตลาด และได้สอบถามกับเพื่อนบ้านที่รับทำหรีดมาก่อน การศึกษาข้อมูลในเรื่องวิธีการทำและค่าตอบแทน สมัยนั้นตัวละ25 บาท เราก็เห็นว่าการทำหรีด ไม่ได้ใช้เวลาทั้งวันในการทำงานเพียงต้องมีความตั้งใจ ต้องฝึกฝน ฝีมือในการทำหรีดในช่วยแรกให้เกิดความชำนาญ เพราะการทำหรีดแต่ละตัวใช้เวลาในการทำพอสมควรหากงานไม่ดีต้องแก้และเริ่มทำใหม่” (บังอร แสงสวัสดิ์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

3. วิธีการขายผลผลิตออกสู่ตลาด

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 10 คน พบว่า วิธีการขายผลผลิตออกสู่ตลาดจะมี 3 วิธีการ คือ 1. เปิดร้านขายเอง 2. นำไปส่งนอกพื้นที่ 3. ส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งวิธีการขายในอาชีพการทำปลาเค็ม ปลาย่าง จำนวน 5 คน จะมีวิธีการขายผลผลิตออกสู่ตลาด 3 วิธีการข้างต้น ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“ตนเองจะเปิดร้านขายปลาเค็มเองโดยไม่ได้ฝากขายหรือไม่ได้ผ่านพ่อค้าคนกลาง” (เตือนใจ เอี่ยมสะอาด, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

“ติดต่อส่งขายปลา กับทางญาติ เพื่อส่งขายในตัวเมือง ตลาดกลาง ตลาดไทย ในกรุงเทพฯ” (สมเกียรติ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“ปลาที่แปรรูปแล้ว เราก็ได้กระจายส่งไปวางขายยังตลาดพื้นที่อื่น เช่น ตลาดไทย

สี่มุมเมือง และสุไหงโกลก และนอกจากนี้ยังส่งไปขายยังต่างประเทศ โดยจะมีพ่อค้าคนกลางมารับไปส่งต่อ” (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

ผลการศึกษาการประกอบอาชีพเสริมการทำหรีด จำนวน 5 คน พบว่า วิธีการขายผลผลิต 1. จะเป็นการส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง 2. ขายหน้าร้านเอง สำหรับผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขาย ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“การขายหรีด จะมีพ่อค้าคนกลางมารับที่บ้าน และจะมีการขายหน้าร้านบ้าง” (นำชัย แซ่อุ้ย, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การทำหรีด การขายหรีด จะเป็นการทำตามออเดอร์ของพ่อค้าคนกลาง และจะส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง” (จุฑารัตน์ สืบสวัสดิ์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

ภาพที่ 15 การขายผลผลิตออกสู่ตลาด โดยการส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง

ภาพที่ 16 การขายผลผลิตออกสู่ตลาด โดยการนำไปส่งนอกพื้นที่

ภาพที่ 17 การขายผลผลิตออกสู่ตลาด โดยการเปิดขายหน้าร้าน

4. ลักษณะการรวมกลุ่ม

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 10 คน พบว่า ประชาชนที่อาศัยในชุมชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร คือการทำนา ทำการประมง มีการรวมกลุ่มของชาวบ้านที่ประกอบอาชีพเดียวกัน แรกเริ่มเดิมทีก็เกิดจาก กลุ่มสมาชิกไม่กี่คน จนปัจจุบันเข้าร่วมกิจกรรมร่วมกันบ่อย ๆ เป็นเพราะในชุมชนมีกิจกรรมที่เป็นวัฒนธรรมสืบทอดต่อกันมานานเท่านาน จากรุ่นหนึ่งสู่อีกรุ่นหนึ่ง ทำให้เกิดความร่วมคิด ร่วมทำ และเกิดความสามัคคีในชุมชน มีการทำกิจกรรมเพื่อเกิดประโยชน์สุขให้กับชุมชน โดยมีชีวิตที่ผูกพันกับธรรมชาติ เครือญาติ เพื่อนบ้าน ประเพณี ค่านิยม ประชาชนในชุมชนรู้จักกัน คุ้นเคยกันและกันในหมู่บ้านเป็นอย่างดี ทุกคนได้รับประโยชน์ร่วมกันในที่สาธารณะ เช่น วัด โรงเรียน สถานีอนามัย และการทำกิจกรรมร่วมกัน ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่ประชาชนในชุมชนมักปลูกบ้านเรือนอยู่ใกล้ชิดกันเป็นกลุ่ม ๆ ทำให้เกิดการรวมตัวกันเป็นหมู่บ้านหรือเป็นตำบล ครอบครัวมีลักษณะเป็นครอบครัวขยายประกอบด้วย พ่อ แม่ ลูก และญาติ ๆ ที่อยู่ร่วมกัน การที่ครอบครัวมีขนาดใหญ่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ใกล้ชิด นับถือระบบอาวุโส มีการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างญาติมิตร มีความสามัคคี มีการเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กัน จึงเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ในชุมชนนั้นเกิดจากการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีอะไรก็ช่วยเหลือกัน เป็นระบบเครือญาติ ลักษณะการรวมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการ เป็นการช่วยเหลือกันแบบน้ำพึ่งเรือเสือพึ่งป่า วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มกัน เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพของชุมชนในการวางแผนและการพัฒนาตนเองในด้านการพัฒนาเกษตร เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า ในเรื่องการกำหนดราคา การขายสินค้าออกนอกพื้นที่ การรวมกลุ่มแสดงให้เห็นถึงแนวคิดในการแก้ไขปัญหาร่วมกัน ซึ่งเป็นรูปธรรมเพื่อเป็นการคิดหาทางออกให้กับวิถีชีวิตของตัวเอง เพื่อความอยู่รอด การรวมกลุ่มเพื่อกำหนดราคาสินค้าในชุมชน เนื่องจากปัจจุบันกลไกตลาดถูกควบคุมด้วยพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่ทรัพยากรธรรมชาติ ลดน้อยลงจากแต่

ก่อนไปมาก และการวางแผนในการบริหารจัดการเพื่อใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืนในการพัฒนาระบบข้อมูลพื้นฐานของชุมชน เป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตให้ได้มาตรฐานที่สูงสุด และเกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้เกิดรูปแบบกระบวนการเรียนรู้ และแนวทางในการสร้างชุมชนเครือข่าย ทำให้มีการสร้างรายได้จากการฟื้นฟูและการเสริมสร้างความเข้มแข็ง ของการรวมกลุ่มการพัฒนาอาชีพ ที่มุ่งเน้นให้มีการเชื่อมโยง การปฏิบัติงานระหว่างเจ้าหน้าที่ภาครัฐ องค์กร แกนนำ กลุ่มอาชีพและหน่วยงานต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองความต้องการของชุมชนได้ ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“ในชุมชนมีการรวมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการ เป็นการช่วยเหลือกันในชุมชน คือคนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน มีการพูดคุยปรึกษาหารือกัน และช่วยเหลือกัน ทั้งในด้านของแรงงาน ฝีมือทักษะและการแก้ปัญหาร่วมกัน” (สีดิษฐ์ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“ในชุมชนก็มีการรวมกลุ่ม เป็นรูปแบบการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ในฐานะเพื่อนบ้าน คนรู้จักกัน ส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครอบครัว” (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“ลักษณะการรวมกลุ่มกันในชุมชน ทุกกลุ่มมีความเอื้ออาทรต่อกันแบบพี่แบบน้อง มีความเห็นอกเห็นใจกัน และมีความสามัคคีในชุมชน รูปแบบการผลิตในชุมชน” (สมเกียรติ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“มีการรวมกลุ่มแบบหลวม ๆ ในชุมชน สมาชิกไม่ค่อยมีส่วนร่วม มีเพียงผู้นำ และแกนนำดำเนินการเป็นหลัก บางส่วนมีการร่วมกลุ่มกันเพื่อหารายได้ และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ โดยการทำกิจกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด” (สำเนียง อัจจิมานนท์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“มีการรวมกลุ่มจากความถนัดของอาชีพ จะเป็นการรวมกลุ่มแบบน้ำพึ่งเรือเสือพึ่งป่า” (จุฑารัตน์ สืบสวัสดิ์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การรวมกลุ่มกันในชุมชนเป็นการรวมกลุ่มกันเพื่อ ให้ชุมชนรู้จักแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง โดยมีเวที มีการรวมกลุ่มกันเพื่อแสดงความคิดเห็น” (เฉลิม ศุภศรี, สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2556)

“การรวมกลุ่มแสดงให้เห็นถึงแนวคิดในการแก้ไขปัญหาร่วมกัน ซึ่งเป็นรูปธรรมเพื่อเป็นการคิดหาทางออก ให้กับวิถีชีวิตของตัวเอง เพื่อความอยู่รอด การรวมกลุ่มเพื่อกำหนดราคาสินค้าในชุมชน เนื่องจากปัจจุบันกลไกตลาดถูกควบคุมด้วยพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่ทรัพยากรธรรมชาติลดน้อยลงจากแต่ก่อนไปมาก” (เกรียงศักดิ์ ทิมพันธ์ดี, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

5. แนวคิดในการรวมกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 6 คน พบว่าการรวมกลุ่มให้ประสบความสำเร็จและประชาชนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้

1. เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ระหว่างกลุ่มอาชีพเสริมด้วยกันเอง ชุมชนมีการรวมตัวกัน มีความสนใจในเรื่องเดียวกัน ต้องการแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากกันและกัน มีเป้าหมายร่วมกัน มีความมุ่งมั่นร่วมกันที่จะพัฒนาในเรื่องงาน

2. มีการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนความรู้ฝังลึก การสร้างความรู้ และความเข้าใจได้มากกว่าการเรียนรู้ จากหนังสือ หรือการฝึกอบรมการรวมกลุ่มอาชีพเสริมนั้น ต้องเกิดกับกลุ่มคนที่มีความต้องการรวมกลุ่มอาชีพนั้น และอาชีพที่ต้องการรวมกลุ่มต้องสามารถเพิ่มมูลค่า และเป็นที่ต้องการของตลาด

การรวมกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ ต้องได้รับการสนับสนุน และส่งเสริม 4 ส่วนด้วยกัน คือ 1. การสนับสนุนจากส่วนภาครัฐให้การอบรม ให้ความรู้กับประชาชน การจัดศึกษาดูงานในกลุ่มอาชีพหรือในชุมชนที่ประสบความสำเร็จ 2. การสนับสนุนในเรื่องของแหล่งเงินทุน เรื่องงบประมาณการรวมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง 3. การจัดหาตลาดเพื่อรองรับการขายสินค้า 4. การสร้างเครือข่ายในชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“การขยายแนวความคิดเรื่องกลุ่มอาชีพ ควรมีการสำรวจกลุ่มบ้านใกล้เคียงเพื่อนำมาจัดกลุ่ม ในเรื่องของการสร้างเครือข่ายในชุมชน และควรมีการจัดประชุม เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอย่างต่อเนื่อง และเป็นการกระตุ้นให้กลุ่มต่าง ๆ เห็นความสำคัญและเกิดความสนใจที่จะเข้าร่วมเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเช่นกันรวมไปถึงการจัดกิจกรรมร่วมกันบ่อย ๆ เพื่อให้ชุมชนมีความคุ้นเคยกัน” (เกรียงศักดิ์ ทิมพันธ์ดี, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การสนับสนุนในเรื่องเงินทุน, ความรู้, การจัดการ และด้านการตลาด คือ บทบาทที่จะช่วยชุมชนให้เกิดการรวมกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ เกิดจากการมีแหล่งทุน และการเสริมสร้างความรู้ ทักษะในการประกอบอาชีพ และการจัดหาคนที่มีความรู้ความสามารถเป็นที่ปรึกษาในด้านการจัดการ และการหาการตลาด เพื่อรองรับผลผลิต” (ศิริวรรณ ทิมพันธ์ดี, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การรวมกลุ่มจะประสบความสำเร็จต้องเกิดจากผู้นำที่มีความรู้ ทางด้านการบริหารกลุ่ม การแบ่งงานกันทำ และการรับฟังซึ่งกันและกันในกลุ่ม และที่สำคัญคือแหล่งการตลาด และการประชาสัมพันธ์กลุ่มให้เป็นที่รู้จัก” (เฉลิม ศุภศรี, สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2556)

ตอนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพเสริม ของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด กับประชาชนที่ประกอบอาชีพเสริม ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 10 คน พบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในกลุ่มอาชีพเสริม

1. กลุ่มยังไม่มีการรวมกลุ่มอย่างเป็นทางการ

2. ขาดการบริหารจัดการกลุ่ม

3. ความไม่พร้อมทางด้านเงินทุน เพื่อจะนำเงินมาลงทุน เพื่อนำมาประกอบอาชีพที่ตนเองสนใจ และตัดสินใจเลือกทำ

4. ปัญหาด้านทรัพยากรปลาตามธรรมชาติไม่เพียงพอกับความต้องการเนื่องจาก ปริมาณปลาในแม่น้ำ ลำคลองลดลง ต้องใช้วิธีการหาซื้อปลาจากบ่อปลาของเพื่อนบ้าน หรือต่างพื้นที่ทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น

5. แหล่งการขายในชุมชน ชุมชนยังไม่มีการพัฒนาด้านการตลาด ซึ่งปัจจุบันผู้ประกอบอาชีพเสริมหาแหล่งขายเอง ซึ่งปัญหาดังกล่าวต้องได้รับความร่วมมือจากทั้งภาคประชาชน และหน่วยงานภาครัฐ รวมไปถึงด้านการขนส่งที่ขนส่งคราวละมาก ๆ ไม่ได้ เนื่องจากคนในชุมชนส่วนมากเป็นญาติพี่น้องกันทั้งสิ้น เพราะคนในชุมชนสร้างบ้านเรือนและประกอบอาชีพในชุมชน ถึงแม้ว่าจะแต่งงานมีครอบครัวแล้ว จะปลูกบ้านใหม่และแยกบ้านกับบิดามารดา แต่จะปลูกบ้านบริเวณเดียวกัน จากสภาพบ้านที่หลังคาเกยกันตลอดชุมชน และประกอบอาชีพหรือทำกิจกรรมร่วมกัน

6. ปัญหาด้านการเดินทาง ทั้งนี้ทางเข้าบ้านจะเป็นในลักษณะสะพานปูน ซึ่งยานพาหนะที่เข้าไปได้จะเป็นเพียงรถจักรยานยนต์ และจักรยานเท่านั้นซึ่งทำให้การขนส่งได้ไม่มากนักในแต่ละครั้ง ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“บางครั้งปลามีก็ไม่มากนัก ทำให้จำเป็นต้องหาซื้อปลาจากต่างพื้นที่เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการ โดยการสืบเสาะพูดคุยหรือเล่าต่อ ๆ กันไปในหมู่เพื่อนฝูงญาติมิตรหรือผู้ที่มีอาชีพเดียวกัน” (เตือนใจ เอี่ยมสะอาด, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

“ทรัพยากรปลามีจำนวนน้อยลงในบางปี บ้านเราจะแล้งฝนทิ้งช่วงนาน ๆ ทำให้ลำคลองลาดชะโดน้ำแห้งขอดเป็นเหตุให้ปลาตายและลดจำนวนลงเรื่อย ๆ รวมไปถึงปัญหาด้านการบริหารจัดการ ที่ขาดการพัฒนา และขาดการมีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่องจากส่วนภาครัฐ” (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

“แหล่งปลาตามธรรมชาติไม่เพียงพอกับการทำปลาเพื่อส่งขาย ปัจจุบันลำคลองตื้นเขิน น้ำจะแห้งเร็ว ปลามีน้อย เพียงพอแต่ทำกินในครอบครัวเท่านั้น ทำให้ต้องลงทุนซื้อปลาจากแหล่งอื่น ทำให้ต้นทุนในการทำปลาเพิ่มมากขึ้น” (สีดิษฐ์ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“อุปสรรคในการประกอบอาชีพเสริม เรื่องเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอกับค่าต้นทุนของสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น และทรัพยากรในชุมชนไม่เพียงพอต่อความต้องการ” (สมเกียรติ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“ในชุมชนยังพัฒนาด้านปัจจัยพื้นฐานเรื่อถนนหนทาง ยังไม่ครอบคลุมทุกพื้นที่ เนื่องจากสภาพชุมชน อยู่ริมน้ำ ทำให้บ้านเรือนบริเวณนี้ มีลักษณะเป็นใต้ถุนสูง และใช้สะพานปูนในการเดินทางทำให้การขนส่งสินค้า ต้องใช้รถเข็นเท่านั้น” (สำเนียง อัจจิมานนท์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“ในชุมชนยังไม่มีการรวมกลุ่ม และการบริหารจัดการกลุ่มอย่างเป็นทางการ หากมีการรวมกลุ่มกัน กลุ่มอาชีพจะได้รับการพัฒนาและเป็นการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มอาชีพในชุมชนทั้งนี้ กลุ่มอาชีพต้องมีความสัมพันธ์ที่เข้มแข็งและมีความต้องการที่จะพัฒนาตนเอง”(จุฑารัตน์ สืบสวัสดิ์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

ภาพที่ 18 ถนนปูนทางเข้าชุมชน

ตอนที่ 4 แนวทางพัฒนาในการประกอบอาชีพเสริม ของประชาชนในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด อำเภอผักไห่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1. ความต้องการการช่วยเหลือจากภาครัฐ

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลกับประชาชนที่ประกอบอาชีพเสริม ในชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 10 คน พบว่า

1.1 ประชาชนที่ประกอบอาชีพเสริมมีความต้องการการช่วยเหลือจากภาครัฐใน

เรื่องการเป็นสื่อกลางในการพัฒนากลุ่มอาชีพให้มีการพัฒนาเพื่อมีจุดมุ่งหมายคือ การเพิ่มรายได้ของประชาชน โดยส่วนภาครัฐต้องมีการส่งเสริม สนับสนุนในเรื่องการประกอบอาชีพ และการเป็นที่ปรึกษาของประชาชน ในการประกอบอาชีพ และการจัดการฝึกอบรม การจัดการศึกษาดูงานในชุมชน หรือกลุ่มอาชีพอื่นที่มีการประกอบอาชีพเสริม หรือการรวมกลุ่มประสบความสำเร็จ รวมไปถึงการพัฒนาให้คนรุ่นหลัง มีอาชีพในชุมชน เนื่องจากปัจจุบัน เมื่อจบการศึกษาแล้วจะไปประกอบอาชีพในกรุงเทพฯ ไม่มีคนรุ่นใหม่มาพัฒนาชุมชนให้มีความเจริญ เนื่องจากในชุมชนไม่มีโรงงานอุตสาหกรรม อาชีพที่สามารถทำได้ คืออาชีพการทำนา และการทำประมง ซึ่งประชาชนคนรุ่นใหม่ไม่นิยมทำ ซึ่งให้ผลตอบแทนน้อย แต่ถ้าหากมีการรวมกลุ่มกัน มีคนที่มีความรู้ความสามารถที่รัก และหวงแหนชุมชนมาร่วมกันรวมกลุ่ม และพัฒนาชุมชนให้อยู่ซึ่งต้องอาศัยหน่วยงานภาครัฐ เป็นสื่อกลางและเป็นส่วนช่วยในการพัฒนาในส่วนนี้ ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

“อยากให้ทางรัฐช่วยในเรื่องตลาด แหล่งขาย และอยากให้คนในชุมชนรู้รักและหวงแหนถิ่นฐานบ้านเกิดชุมชนของตนเองเพราะปัจจุบันเด็กรุ่นใหม่ส่วนมากไปทำงานที่อื่น ชุมชนจึงขาดการพัฒนาให้มีความเจริญ” (เตือนใจ เอี่ยมสะอาด, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

“ขอให้ทางภาครัฐเป็นสื่อกลางในการรวมกลุ่ม เพราะหากการส่งเสริมและการรวมกลุ่มกันพัฒนาอาชีพประสบความสำเร็จ ก็จะเป็นการเพิ่มเงินเพื่อรายได้ และเป็นการต่อยอดเป็นอาชีพของลูกหลานต่อไป” (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

“คนในชุมชนรายได้ไม่พอใช้ หลายคนต้องออกไปรับจ้างที่อื่น ถ้ามีการปรับปรุงตลาดลาดชะโด หรือการหาตลาดเพิ่มขึ้น เพื่อให้ผลผลิตในชุมชน สามารถส่งออกและมีการส่งเสริมอาชีพอย่างจริงจังเพื่อให้คนในชุมชนไม่ต้องออกไปหางานทำที่อื่น” (นำชัย แซ่อุ้ย, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“เทศบาลควรหาตลาดเพื่อรองรับการประกอบอาชีพเสริม และสนับสนุนในเรื่องปากท้อง การประกอบอาชีพของคนในชุมชน เช่น การหาอาชีพเสริมรายได้ ที่เป็นความต้องการของตลาด และการลงทุนที่ไม่มากนัก และการจัดฝึกอาชีพเสริม” (จุฑารัตน์ สืบสวัสดิ์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ และผู้นำชุมชน ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 6 คน พบว่า ในส่วนภาครัฐได้มีการส่งเสริมสนับสนุน ในเรื่องการปลูกฝังภูมิปัญญาที่ถือว่าเป็นปราชญ์ชาวบ้าน ให้เด็กรุ่นใหม่ ในระดับการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 4-ประถมศึกษาปีที่ 6 ได้รับการอบรมสั่งสอนให้รู้จักรักและหวงแหนชุมชน และยังสอนให้เด็กประกอบอาชีพที่ถือว่าเป็นอาชีพเสริมที่ประชาชนในชุมชนนิยมทำ คือ

การทำหรีดและการทำปลาเค็ม ซึ่งถือได้ว่าทางโรงเรียนได้เตรียมพื้นฐานและความพร้อมในส่วนนี้ไว้ ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

"ชุมชนของเราส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร คือการทำนา หากแล้งจากการทำนาก็จะหาปลา เป็นอาชีพเสริม ทางโรงเรียนจึงได้จับหลักสูตรท้องถิ่น มาพัฒนาจากคำขวัญของจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่ว่า "ราชธานีเก่า อู่ข้าว อู่น้ำ เลิศล้ำกาญจ์กวี คนดีศรีอยุธยา" จึงได้ดึงคำว่า อู่ข้าว อู่น้ำ มาพัฒนาอาชีพ ในเรื่องของภูมิปัญญา และอาชีพต่าง ๆ ที่สามารถทำได้ในชุมชน" (ชุมพล มณีโชติ, สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2556)

1.2 ในส่วนของภาครัฐได้เข้ามาช่วยเหลือการจัดอบรมการฝึกทักษะ

โดยการนำชุมชนที่ประสบความสำเร็จแล้ว มาเป็นตัวอย่าง และการให้ความรู้กับประชาชนในชุมชน ว่าการประกอบอาชีพเสริมนั้นดีอย่างไร และยังมีการจัดอบรม การศึกษาดูงานในพื้นที่ที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งผลการศึกษาดูงานจะเห็นได้ว่า การประกอบอาชีพเสริมที่ประสบความสำเร็จเกิดจากความสามัคคีในชุมชน ซึ่งความสามัคคีถือเป็นหัวใจของการรวมกลุ่มกัน เพื่อประกอบอาชีพเสริม ซึ่งแนวทางที่ภาครัฐให้การสนับสนุนและส่งเสริมจะเป็นในเรื่องของนโยบาย และในเรื่องงบประมาณ การรวมกลุ่มในภาคประชาชนจะต้องใช้ความรู้และภูมิปัญญา และการสร้างกระบวนการคิด วิธีการคิดที่ถูกต้องให้กับชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

"ทางหน่วยงานของรัฐมีการสนับสนุนในเรื่องงบประมาณ การฝึกอาชีพ และมีการจัดให้ผู้นำชุมชน ได้ไปศึกษาดูงาน มีการจัดอบรม และมีการพัฒนาอาชีพเสริมในชุมชนให้เป็นสินค้าที่มีคุณภาพ" (เกรียงศักดิ์ ทิมพันธ์ดี, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

"แนวทางที่สำคัญในการประกอบอาชีพเสริม การรวมกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ คือการเรียนรู้วิธีคิด ไม่ใช่ว่า "การผลิตเยอะ ขายเยอะ ได้เงินเยอะ" เราจะคิดเพียงแค่นั้นไม่ได้ เพราะหากการผลิตสินค้าเยอะเกินความต้องการ สินค้าขายออกไม่ได้ เป็นหนี้ หมดกำลังใจ และเลิกทำในที่สุด อย่างแรกเลยการรวมกลุ่ม ต้องสร้างวิธีคิดให้เข้าใจกระบวนการอย่างแท้จริง ให้เข้าใจในเรื่องของการรวมกลุ่ม และกระบวนการบริหารจัดการที่ดี" (เฉลิม ศุภศรี, สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2556)

2. การพัฒนาเป็นวิสาหกิจชุมชน

ผลการลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ชุมชนเทศบาลตำบลลาดชะโด กับผู้ประกอบอาชีพเสริม, และผู้นำชุมชน และเจ้าหน้าที่ของรัฐ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 16 คน พบว่าการนำทรัพยากรในท้องถิ่นมาปรับประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสอดรับกับศักยภาพของชุมชนนั้น ๆ ย่อมทำให้เกิดแนวทางไปสู่ความยั่งยืนอย่างแท้จริง จากการศึกษาชุมชนลาดชะโด

มีความต้องการพัฒนากลุ่มอาชีพเสริมเป็นวิสาหกิจชุมชน แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ พบว่า

1. การรวมกลุ่มต้องเกิดจากความต้องการของประชาชนอย่างแท้จริง
2. ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ
3. การรวมกลุ่มต้องมีที่ปรึกษาที่มีความรู้ความสามารถ
4. สมาชิกกลุ่มอาชีพ ต้องเข้าใจกระบวนการรวมกลุ่ม ในเรื่องการแบ่งหน้าที่กันทำในกลุ่มอาชีพ การปรึกษาหารือ การพูดคุย การมีเวทีแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็นร่วมกัน

5 เรื่องงบประมาณ แหล่งการกู้ยืมเงิน

6. การสร้างเครือข่ายในชุมชน ระหว่างชุมชนกับชุมชน กลุ่มกับกลุ่ม โดยกระบวนการจะสร้างให้ชุมชนมีความสามัคคีและเกิดชุมชนเข็มแข็ง ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ว่า

"หากมีการจัดกลุ่มอาชีพให้เป็นวิสาหกิจชุมชน ต้องเกิดจากความต้องการของกลุ่มสมาชิก และมีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจน สมาชิกกลุ่มมีบทบาทในการบริหารจัดการ และต้องมีที่ปรึกษาให้ความรู้ ในเรื่องการจัดตั้งกลุ่มอาชีพ" (เตือนใจ เอี่ยมสะอาด, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

"หัวหน้าชุมชนหรือผู้นำควรให้ความรู้ ความเข้าใจ ในการดำเนินการจนทำให้ประชาชนสามารถเปรียบเทียบได้ว่าการรวมกลุ่มนั้น ดีกว่าการทำแบบบ้านใครบ้านมันอย่างไร" (ละออ สุขีทรัพย์, สัมภาษณ์, 23 มีนาคม 2556)

"การพัฒนาในเรื่องการประชาสัมพันธ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เป็นที่รู้จัก" (ชุติมา คำนิมิตร, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

"การต่อยอดเป็นวิสาหกิจชุมชน สามารถทำได้ต้องอยู่ที่ผู้นำ ผู้นำต้องมีความรู้ความสามารถ มีความเข้าใน มีวิสัยทัศน์ รวมทั้งสมาชิกในชุมชนด้วยว่าจะทำจริงจังแค่ไหน ส่วนเราให้การสนับสนุนอยู่แล้ว ถ้าสิ่งไหนทำให้ชุมชนของเราดีขึ้น" (นำชัย แซ่อุ้ย, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

"กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้ ต้องได้รับความร่วมมือกับสมาชิก และควรมีผู้รู้ที่สามารถนำกลุ่มไปสู่ความสำเร็จได้" (สำเนียง อัจจิมานนท์, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

"กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะเกิดได้จะสำเร็จได้ด้วยความรู้และภูมิปัญญาเป็นการประกอบการเพื่อให้เกิดผลผลิต เพื่อนำไปกินไปใช้ ทั้งในระดับครัวเรือนและระดับชุมชน การนำภูมิปัญญาของชุมชนมาบริหารจัดการทำให้ทรัพย์สินของชุมชนเป็นทรัพย์สินที่มีค่า และทำให้เพิ่มมูลค่าได้ และเกิดรายได้ในชุมชน และเครือข่ายเป็นการสร้างความมั่นคงแก่รากฐานเศรษฐกิจ" (อมรา เจริญไพฑูรย์, สัมภาษณ์, 7 เมษายน 2556)

“ในส่วนของเจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้มีการจัดการรวมกลุ่มกันในชุมชน การทำกิจกรรมร่วมกันในชุมชน เพื่อการสร้างความสามัคคีในชุมชน และยังสร้างเสริมการสร้างเครือข่ายในระดับชุมชนเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกันและกัน และหาทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพเดียวกัน หากประชาชนมีกิจกรรมร่วมกัน ก็จะได้มีการพบปะ พูดคุยกัน ได้เกิดการช่วยเหลือกันในชุมชน” (เกรียงศักดิ์ ทิมพันธ์ดี, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

“การผลิต การแปรรูป และการตลาดมีความสำคัญ เป็นอย่างยิ่ง แต่หากสมาชิกแต่ละคนไม่ได้สร้างจิตสำนึกในการอยู่ร่วมกัน ไม่คิดว่ากลุ่มเป็นกลุ่มของพวกเราทุกคน กลุ่มก็จะไม่มีความเข็มแข็ง และไม่อาจก้าวเดินต่อไป” (ศิริวรรณ ทิมพันธ์ดี, สัมภาษณ์, 24 มีนาคม 2556)

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University