

**ภาคผนวก ข**

การบันทึกร่องรอย (Field note)

## ข้อมูลจากการจัดการสนทนากลุ่ม ครั้งที่ 1

วันอังคารที่ 12 พฤศจิกายน 2556

ณ ห้องประชุมเอนกประสงค์ เทศบาลตำบลบ้านพราน อำเภอพรานกระต่าย จังหวัดกำแพงเพชร

นักวิจัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิทย์ วงษ์บุญมาก

ผู้ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูล อาจารย์โอภาส จ่าแกะ

อาจารย์ธวัชณี ลาลิน

อาจารย์กรรณิการ์ อุสสาสาร

อาจารย์จำเนียรน้อย สิงห์รักษ์

นักศึกษา จำนวน 4 คน

การแนะนำโครงการวิจัยและวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยโดยผู้ช่วยนักวิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิทย์ วงษ์บุญมาก

- การเล่าถึงประสบการณ์การไปเก็บรวบรวมข้อมูลที่เทศบาลตำบลพรานกระต่าย และการรวบรวมข้อมูลของแต่ละบุคคล
- การแนะนำตัวผู้ช่วยนักวิจัย และผู้ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูล
- การเริ่มแนะนำตัวผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่ม

### ส่วนที่ 1 การศึกษากระบวนการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมหินอ่อน

#### 1. การกำหนดความรู้

- เล่าประสบการณ์ ช่าง ฟักทอง กระต่าย ส่วนใหญ่ทุกบ้านจะทำาง้าง เจดีย์มีเพียงหลังคาเดียวที่ทำงาน หน้าโต๊ะ บางที่จะทำเฉพาะครอบครัว ซึ่งสินค้าจะเป็นสินค้าเฉพาะอย่าง บางที่จะมีคนงานมาก ซึ่งมีสินค้าที่หลากหลาย ปัจจุบันค่าจ้าง 300 บาท เห็นขั้นตอนของการผลิต คือ การตัดหิน
- การทำสินค้า ขนาดขึ้นอยู่กับการสั่งของลูกค้า ในพื้นที่มีประมาณ 65 โรง (รวม 3 ตำบล)
- แกะสลัก ม้า ช้าง แพะ ตีเสีเย เต่า ฟักทอง ไขเป็ด ไข่ไก่ ส่วนมากเป็นงานสั่งมา (มีการรวบรวมข้อมูลส่วนหนึ่งไว้ที่เทศบาล โดยการเขียนไว้เป็นหนังสือ)
- เต่า กระต่าย ฟักทอง
- ฟักทอง เต่า กระต่าย ปลาสวยงาม (ปลาการ์ตูน) ไก่ ที่บ้านลูกเขย มีม้า วัว ควาย สัตว์ 12 ราศี ทำงานสั่ง
- ปลา สับปะรด ของไหว้ วัว ควาย หมู ไก่ ทำได้ทุกอย่างที่ลูกค้าสั่ง
- เสือโคร่ง พระพุทธรูป โต๊ะหมู่บูชา

- เมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว อบต. เคยเชิญมาเพื่อให้กู้เงินโดยไม่มีดอกเบี้ย และมีความพยายามจะตั้งเป็นกลุ่มแต่ไม่สำเร็จ เนื่องจากไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานใด ปัญหาที่พบ คือ ค่าแรงงานที่เพิ่มขึ้นทำให้หาแรงงานได้ยากขึ้น คนงานต่างชาติที่เริ่มทำได้ ก็เริ่มโกงค่าตัว หรือถ้าทำเป็นก็จะแยกไปทำของตนเอง น่าจะเป็นสาเหตุของการรวมกลุ่มกัน มีการแข่งขันทางการตลาดสูง
- การทำผลิตภัณฑ์มีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนไทยและคนจีน ความเชื่อของคนไทย คือ การนำกระดูกไปใส่เจดีย์หินจะเย็น ลูกหลานจะมีชีวิตร่มเย็น
- สินค้าส่งออกไปที่ญี่ปุ่น จีน เวียดนาม มาเลเซีย

## 2. การแสวงหาความรู้และยึดกุมความรู้

- ดิฉัน เริ่มจากการเป็นลูกจ้าง อาจารย์สมเดช ผอ. รร. เขาแก้ว (น่าจะเป็นคนแรกที่บุกเบิกทำ ตอนนี้เลิกแล้วเพราะขาดแรงงาน) อยู่ที่เขาแก้ว เริ่มได้ค่าจ้าง 40 บาท ทำประมาณ 20 ปี เริ่มจากการเป็นช่างกลึงแล้วเปลี่ยนมาเป็นช่างแกะ เริ่มทำจากนาฬิกาตั้งโต๊ะ เช่น ทรงสเปน
- เคยได้รับการอบรมจาก กศน. พาไปดูงานที่เมืองเก่า และพานิชย์จังหวัดพาไปดูงานที่เชียงใหม่ เชียงราย ไปดูเครื่องปั้นดินเผาเพื่อศึกษารูปแบบของผลิตภัณฑ์นำมาต่อยอดในเรื่องของการตัดแปลงด้านรูปทรง แต่ชาวบ้านสามารถสร้างแบบเองได้

## 3. การสร้างความรู้

- ชาวบ้านไม่มีเวลา ไม่กล้าบอกใครเพราะกลัวว่าจะถูกลอกเลียนแบบ เอาไปทำแล้วขายตัดราคา ทำใครทำมัน
- เว็บไซต์ได้มีเฉพาะการจำหน่ายสินค้าแปรรูปหินอ่อนพรานกระต่าย
- ชาวบ้านกลัวว่าสินค้าหินอ่อนจากเวียดนาม พม่า จากการรุกเข้ามาของพ่อค้าคนกลาง แต่เท่าที่ทราบการแปรรูป สินค้าจากเวียดนามไม่สวยเท่าของพรานกระต่าย
- สินค้าของชาวบ้านถูกส่งขายไปยังจีน อิตาลี เอาหินจากต่างชาติเข้ามาให้ชาวบ้านผลิต แล้วส่งสินค้ากลับไป

## 4. การประมวลความรู้เป็นหมวดหมู่

- มีหน่วยงานของรัฐสามารถไปเอาข้อมูลหินอ่อนไปเผยแพร่ให้
- ปัจจุบันมีการนำเข้าสินค้าหินอ่อนจากเวียดนามเข้ามาขายในประเทศไทย
- มีการผลิตหินอ่อน ยังไม่มีการประมวลความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการผลิตหินอ่อนบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร
- ในชุมชนไม่มีการประมวลความรู้ให้เป็นระบบ ไม่เป็นหมวดหมู่
- เก็บความรู้ของตนเอง วาดภาพ ถ่ายภาพ การวาดแบบหินอ่อน

## 5. การแลกเปลี่ยนความรู้

- พัฒนาของชาวบ้าน คือ การผลิตให้เร็วขึ้น โดยไม่ใช้แรงงานกัน
- ชาวบ้านเพิ่งมีการมาคุยร่วมกันเป็นทางการเป็นครั้งแรก
- การคัดลอกผลงาน การลอกเลียนแบบสามารถทำได้ง่าย เพราะคนที่มีทักษะ แม้จะเห็นตัวอย่างเพียงชนิดเดียวก็สามารถทำได้โดยง่าย เพราะมีประสบการณ์

## 6. การจัดเก็บความรู้

- ผู้แปรรูปหินอ่อนบางคนมีการบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นการวาดภาพ จดบันทึกเกี่ยวกับขนาดของสินค้าแต่ละชนิด เพื่อให้สินค้ามีมาตรฐาน เช่น การสร้างแบบที่ได้รับมาจากลูกค้า ตามความต้องการลูกค้า โดยการจดบันทึกไว้ในสมุด
- ครอบครั้ววาดภาพแบบสินค้าไว้ในกระดาษ
- เมื่อทำเสร็จก็ถ่ายรูปไว้ เป็นภาพถ่ายชัดดี เวลาที่ลูกค้ามาสั่งสินค้าจะได้เห็นภาพ
- ผมไม่ได้จดไว้ จำแบบเอา

## 7. การถ่ายทอดความรู้

- ได้สอนการทำหินอ่อนกับเด็กนักเรียนมัธยมที่ได้รับการมอบหมายจากครู
- ถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการทำผอบ กับไข่ให้ลูก แต่ลูกไม่ทำ ไปทำงานก่อสร้าง มีกลุ่มนักศึกษามาดูงานเป็นประจำ
- ชาวบ้านไม่เคยไปเป็นวิทยากร มีเพียงแต่คนมาดูงานที่บ้าน เช่น อาจารย์พานักเรียนไปทำงาน ให้ค่าบรรยายกับชาวบ้านเป็นค่าเสียเวลา แต่เด็กบางคนก็ไม่ค่อยสนใจ และบางทีก็เพราะมีเวลาน้อยเรียนรู้ได้ไม่มาก บางครั้งบางปีก็ไม่มา และบางครั้งเด็กก็มาเอง ส่วนใหญ่เป็นโครงการของเด็ก
- ไม่มีการทำเป็นแผ่นพับ และเอกสารเผยแพร่

## 8. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

- การส่งของไม่ทัน ลูกค้าจะมารับสินค้าที่ผลิตเอง แต่ถ้าลูกค้าจะให้ไปส่ง ก็ต้องไปหารถไปส่งสินค้า สินค้าบางอย่างต้องระมัดระวังพิเศษ เช่น การขนส่งงาช้าง
- งานชิ้นเล็กจะประสบปัญหาเรื่องคนงานไม่พอ แก้ปัญหาด้วยการจ้างเหมาภายนอก เรียกว่า “ปล่อยงานนอก” คนรับจ้างจะมารับแบบตอนเช้าแล้วกลับไปทำที่บ้าน (ซื้อเครื่องมือกันเอง) เมื่อเสร็จก็นำมาส่ง แรงงานรายวันไม่ค่อยอยู่นาน ถ้านัดออเดอร์จะเสียงาน
- การผลิตไม่มีปัญหาเรื่องวัตถุดิบแพงมาก ต้องการเงินมาเพื่อลงทุน ราคาสินค้าขึ้นอยู่กับอัตราค่าของเหมือง หินอ่อนที่ปูพื้น ตารางเมตรละ 850 บาท

## ส่วนที่ 2 การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมหินอ่อน

### 1. ความรู้เกี่ยวกับการจัดการความรู้

- บางคนหวงความรู้ ทุกครัวเรือนมีการผลิตหินอ่อน บางคนมีการแลกเปลี่ยนความรู้นำไปผลิตที่บ้าน ทำให้ภูมิปัญญายังคงอยู่กับชุมชน

### 2. วัฒนธรรมองค์กร

- ความรักความสามัคคีมีอยู่บ้าง การมีส่วนร่วมยังไม่ค่อยชัด เพราะต่างคนต่างทำ บานใครบ้านมัน ต่างคนต่างขาย ขายตัดราคาตัวเอง

### 3. ภาวะผู้นำ

- ไม่มีใครเป็นผู้นำ ต่างคนต่างทำ ตอนนี้อยู่ไม่มีใครผู้นำ มีแต่ผู้ทำ โรงงานแต่ละโรงไม่ต้องการผู้นำ แต่ถ้าใครจะถามความรู้ก็สามารถตอบได้ หมู่ 9 มีอยู่ประมาณ 3 โรง ในช่วงทำนาบางครัวเรือนก็จะยกเลิกไปชั่วคราว

### 4. โครงสร้างพื้นฐาน

- การคมนาคมมีความสะดวก ทำให้สามารถขนส่งได้ดีมากขึ้น ในหมู่บ้านมีคนเป็นภูมิแพ้ เนื่องจากฝุ่นเยอะ การขนส่งสินค้าเสียหายแตกหัก
- อนามัยหมู่บ้าน โรงพยาบาลพราณกระต่าย มาตรวจสุขภาพให้ เป่าปอดแต่ไม่ได้แจ้งผล ให้ความรู้การแนะนำเรื่องสุขภาพ แจกผ้ากั้นฝุ่น
- เทศบาล ไม่ได้จัดกิจกรรมและไม่ได้จัดสถานที่ในการพบปะ เดิมเคยมีการสนับสนุนเรื่องการรวมกลุ่ม แต่ตอนนี้ยกเลิกไปแล้ว

### 5. เทคโนโลยี

- เครื่องมือ และเทคโนโลยีการผลิตเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะทุกบ้านที่ทำการแปรรูปหินอ่อนต้องใช้ และราคาแพง ไม่มีขายในท้องตลาดทั่วไป

## ข้อมูลจากการจัดการสนทนากลุ่มครั้งที่ 2

วันที่ 20 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556

ณ ห้องประชุมสภาเทศบาลตำบลพรานกระต่าย อำเภอพรานกระต่าย จังหวัดกำแพงเพชร

นักวิจัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิทย์ วงษ์บุญมาก

ผู้ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูล อาจารย์โอภาส จ่าแกะ

อาจารย์จิราภา จารุวัฒน์

อาจารย์ธวัชชีนี ลาลิน

อาจารย์กรรณิกา อุตสาสาร

อาจารย์จำเนียรน้อย สิงหะรักษ์

นักศึกษา จำนวน 3 คน

### ส่วนที่ 1 การศึกษากระบวนการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหัตถกรรมหินอ่อน

#### 1. การกำหนดความรู้

- ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มทุกรายเป็นผู้ผลิตหินอ่อน ยกเว้นตัวแทนของผู้ปกครองที่ไม่สะดวกมาเข้าร่วมการสนทนากลุ่ม
- คนที่ 1 (นับเรียงจากด้านขวามือของนักวิจัย) แจกกัน กระจ่างรูป บาทพระ ขนาดขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า อ่างบัว
- คนที่ 2 บาทพระน้ำมนต์
- คนที่ 3 แจกกัน กระจ่างรูป ศาลตั้งจีเอ๊ย ศาลพระภูมิ
- คนที่ 4 แจกกัน กระจ่างรูป ศาลตั้งจีเอ๊ย ศาลพระภูมิ โถงน้ำนกกใส่กรงนกหัวจุก
- คนที่ 5 แกะสลักม้า นกคุ่ม สิงโต
- คนที่ 6 หน้าโต๊ะกลมหลายขนาด โถงน้อย โถงใหญ่ เส้าโซว แจกกัน
- คนที่ 7 แกะสลัก ม้า ช้าง แพะ ตีเซียะ เต่า พักทอง ไข่ไก่ ไข่เป็ด ส่วนมากเป็นงานสั่งมา (มีการรวบรวมข้อมูลส่วนหนึ่งไว้ที่เทศบาล)
- คนที่ 8 เต่า กระต่าย พักทอง
- คนที่ 9 พักทอง เต่า กระต่าย ปลาสวยงาม (ปลาการ์ตูน) ไก่ ที่บ้านลูกเขย มีม้า วัว ควาย สัตว์ 12 ราศี ทำงานสั่ง
- คนที่ 10 ปลา สับปะรด ของไหว้วัว ควาย หมู ไก่ ทำได้ทุกอย่างที่ลูกค้าสั่ง
- คนที่ 11 เส้าโซว พระพุทธรูป โต๊ะหมู่บูชา
- คนที่ 12 ส่วนมากจะทำคล้ายๆ กัน มีเพิ่มเติม โกล่ใส่กระดูก เป๊ะกง เจ้าแม่กวนอิม โต๊ะวางคอมพิวเตอร์ ลูกนิมิต ลูกน้ำหมุนเสริมฮวงจุ้ย งาข้าง ป้ายชื่อ
- ตอนนีหินแพง เริ่มมีหินสีบางส่วนมาจากสระบุรี ราคาเริ่มทรงตัว วัตถุดิบเริ่มแพงขึ้นแต่สินค้าไม่แพงขึ้น ราคาเป็นการตั้งกันเอง ลูกค้าต้องเลือกเจ้าที่ขายราคาถูก ไม่มีการตกลงราคากัน มีการตัดราคากันเอง
- ทั้งนี้ รูปแบบของสินค้าแต่ละรายจะมีเอกลักษณ์ของตนเอง

## 2. การแสวงหาความรู้และยึดกุมความรู้

- การฝึกแกะจากชิ้นงานเล็กๆ ลองผิดลองถูก ได้แบบมาจากลูกค้า มีพัฒนาฝีมือด้วยตนเองขึ้นเรื่อยๆ ไม่มีใครมาสอน
- หินมีลักษณะที่ไม่แน่นอน เช่น ร้าว สีไม่สวย รูปร่างไม่แน่นอน
- ไปเรียนการทำสินค้าจากเพื่อนบ้าน เครือญาติ อาจเวลาประมาณ 2-3 วัน การเรียนรู้เป็นลักษณะ ครูพักลักจำ
- แม้สินค้าจะทำเหมือนกัน แต่รายละเอียดต่างกัน เช่น การทำศาลเจ้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า เช่น การทำช่างที่มีรูปร่างต่างกัน เสียดูเสื่อไม่ดู
- บางคนหวงความรู้ ไม่อยากบอก ปิดเครื่องไม่ทำต่อ ไม่ให้เข้าบ้าน เพราะกลัวลอกเลียนผลงาน แต่บางคนก็บอก เช่น บางทีญาติก็มาสอน
- ปัญหาส่วนใหญ่เป็นเรื่องของราคา เช่น แต่ละรายขายราคาต่างกัน ตัดราคากันเอง บางทีพ่อค้ามาสั่ง แต่มีคนขายราคาถูกก็ยกเลิกการสั่ง หรือต้องยอมขายตัดราคา
- ผู้ผลิตส่วนใหญ่หาลูกค้ากันเอง ลูกค้าจะทำแบบตัวอย่างมาให้ ออกแบบมาเสร็จเป็นเรซิน หรือปูนปลาสเตอร์ แล้วมีการตีราคาร่วมกัน พ่อค้านำไปเสนอราคาลูกค้า ถ้าลูกค้าพอใจราคาก็จะสั่งให้ผลิต แต่บางครั้งชาวบ้านก็มีการต่อยอด เช่น ทำให้สวยกว่าแบบที่ลูกค้าเสนอมา
- ไม่มีหน่วยงานเข้ามาส่งเสริมเรื่องการผลิตสินค้า แต่ชาวบ้านไม่ต้องการ เพราะสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงตามความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ เช่น ประเภทสีที่ลูกค้าต้องการ
- เคยมีการจัดกลุ่มให้มารวมที่สหกรณ์ แต่ไม่สำเร็จเพราะจรรยาบรรณของการค้าไม่มี ชาวบ้านนำเฉพาะสินค้าที่ขายไม่ได้มาขายให้สหกรณ์
- ตอนนี้อยู่ผลิตเริ่มจะอยู่ไม่ได้ เริ่มมีสินค้าจากเวียดนามเข้ามาตีตลาด เพราะหินเวียดนามสวยกว่า ใสกว่า บางร้านไม่บอกแหล่งที่มาของหิน บางครั้งก็มีหินบางส่วนมาจากพม่า
- บางรายไม่ยอมให้ถ่ายรูป ไม่ให้เข้าไปดูการแกะ หรือมีการซื้อสินค้าจากชาวบ้านเข้าไปขาย และมีแรงงานที่มาจากพม่า บางครั้งตีราคาชาวบ้าน เพื่อถราราคาและนำไปขายในราคาเท่าเดิม
- ปัจจุบัน หินมีราคาแพงขึ้น เพราะคนแย่งกันซื้อ ต้นทุนสูง คนทำมาก ราคาลดลง
- ส่วนใหญ่เริ่มอาชีพจากการเป็นลูกจ้าง ไปฝึกมาประมาณ 2-5 ปี โดยเฉพาะการฝึกทักษะทางเครื่องจักรต่างๆ พ่อแม่ทำนา บางทีพ่อแม่ให้ทุน หรือกู้มา คนรุ่นพ่อแม่ไม่ได้ทำ และเรียนรู้ด้วยตนเอง ไปดูเพื่อน/คนรู้จัก ซึ่งแนะนำให้ผลิตเพราะทำไม่ทัน
- ปัจจุบัน หลายรายเริ่มหันไปทำนา

- คนรุ่นลูกไม่แน่ใจว่าจะทำหรือไม่ เพราะการยกหินหนัก แม้วางงานจะไม่ใช่งานหนักก็ตาม
- การสั่งซื้อสินค้า ขึ้นอยู่กับความรวดเร็วของการผลิตสินค้า ต้องมีสินค้าพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่วนใหญ่ทำงานตามคำสั่ง พ่อค้าคนกลางได้เปรียบ ผู้ผลิตไม่มีเงินสต็อกสินค้า เพราะต้องจ่ายลูกน้อง ซื้อมือถือ ทำให้จำเป็นต้องปล่อยสินค้า
- มีการแนะนำลูกค้าให้กันในกรณีที่สินค้าไม่พอ แต่ก็มีบางร้านที่จะไม่บอก

### 3. การสร้างความรู้

- ไม่มีการจัดทำขั้นตอน 8 ขั้นตอนของการผลิตสินค้า เป็นสายลักษณะอักษร มีเพียงการจดแบบไว้เท่านั้น เพราะส่วนใหญ่ชาวบ้านทำเองทุกขั้นตอนด้วยเอง ซึ่งแตกต่างจากระบบโรงงานที่มีการแบ่งหน้าที่กันทำอย่างชัดเจน
- ความรู้ทั้งหมดจดอยู่ในหัว จะจดเฉพาะขนาด
- บางรายไม่มีลูกน้อง เพราะลูกน้องส่วนใหญ่มาเรียน แล้วออกไปตั้งโรงงานผลิตเอง

### 4. การประมวลความรู้เป็นหมวดหมู่

- การทำผลิตภัณฑ์หินอ่อนเริ่มมาเมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว แต่ไม่มีการบันทึกหรือรวบรวมข้อมูลไว้ ส่วนใหญ่มีนักศึกษาที่มาเรียนรู้ (มาจากโรงเรียนพรานกระต่าย ราชภัฏ)

### 5. การแลกเปลี่ยนความรู้

- มีการแลกเปลี่ยนในกลุ่มคนที่สนิทกันในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ
- สามารถโยนงานให้กันได้ แบ่งงานกันได้ เคยทำงานด้วยกันมา แต่มีแบบให้ก็สามารถทำงานได้เลย

### 6. การจัดเก็บความรู้

- เทศบาลเคยถ่ายรูปที่ทำงานแล้วนำมาลงหนังสือ มีการรวมกลุ่มในระดับผู้ผลิตรายใหญ่ (ทำหินอ่อนมาก่อน เช่น ร้านพลอย 3 ครั้ง แต่ล้ม) พยายามจะทำให้ราคาสูง รวมกันในเชิงการตลาด แต่ไม่ได้ทำร่วมกัน

### 7. การถ่ายทอดความรู้

- คนรุ่นลูกสามารถเรียนรู้ได้เร็ว ทำเป็น แต่เอางานไม่ได้ ชี้เกี่ยจ เพราะใจมันไม่ยอม ใจไปแต่เกมอย่างเดียว ร้านคอมอยู่ไหน?
- มองในภาพวิชาการ น่าจะมีการบันทึกไว้
- ชาวบ้านสามารถบอกขั้นตอนให้ได้ เพราะว่าฝีมือขึ้นอยู่กับแต่ละคน

## 8. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

- ปัญหาและอุปสรรค พบหินอ่อนออกมาไม่ทัน เครื่องมือชำรุด ไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันตามความต้องการของลูกค้า แก้ไขด้วยการโทรเลื่อนนัดที่สั่งจองไว้
- ชุมชน ชาวบ้านไม่มีการสร้างสินค้าแปลกใหม่ เพราะลูกค้าไม่ต้องการ ทำให้เสียเวลา ถ้าลูกค้าไม่สั่งก็จะไม่ทำ ไม่สามารถทำเป็นตลาดเชิงรุกได้
- ไม่มีหน่วยงานให้การสนับสนุนอย่างทางการ ช่วยเหลือกันเอง

## ส่วนที่ 2 การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมหินอ่อน

### 1. ความรู้เกี่ยวกับการจัดการความรู้

- ถ้าลูกไม่เอา ก็ไม่รู้จะสอนใคร
- ถ้าหินหมดเมื่อไหร่ ก็คงจะหยุด ถ้าเขาสูงเท่าไרות์ก็สามารถขุดลงไปได้ลึกเท่านั้น
- ความรู้นี้ น่าจะหายไปแน่นอน เพราะเป็นความรู้ที่อยู่กับตัว ไม่มีการบันทึกไว้
- การทำข้อมูลไว้ สามารถเก็บรวบรวมได้ภายใน 1 วัน (ทั้ง 12 ขั้นตอน) ให้นักศึกษามาช่วยเขียน เพราะจะมีความชัดเจนมากขึ้น ไม่หวงความรู้
- เริ่มต้นตั้งแต่การไปดูหินในเขา การตัดหิน การทำแต่ละขั้นตอนทุกขั้นตอน
- กรณีที่ชาวบ้านหวงความรู้ ชาวบ้านจะหวงเฉพาะคนที่ทำด้วยกันเท่านั้น แต่อาจารย์หรือนักเรียนไม่หวง เพราะไม่สามารถไปทำได้
- ชาวบ้านยินดีไปเผยแพร่ความรู้

### 2. วัฒนธรรมองค์กร

- ชาวบ้านไม่สามารถรวมกลุ่มกันได้ เพราะสินค้าไม่สามารถสต็อกได้เอง แต่ถ้ามีรัฐบาลมาช่วยรับซื้อก็อาจจะรวมได้ ใน 20 ปี มีการรวมกลุ่มกันได้
- ชาวบ้านขาดจรรยาบรรณ สินค้าที่นำมาขายที่ส่วนรวมเป็นสินค้าที่มีตำหนิเกรดไม่ดี ขายไม่ออก ขายให้รวดเร็วไปก่อน ที่สำคัญ คือ แต่ละรายมีลูกค้าของตนเอง
- ความสามารถของสหกรณ์ในการรองรับปริมาณสินค้า
- การแข่งขันการตลาดเป็นการตัดราคาตัวเอง
- รายใหญ่ๆ ไม่ยอมมารวม เพราะรายได้มากกว่า แต่รายย่อยไม่สามารถรวมกันได้ ประเด็นก็คือ ไม่มีเงินในการสต็อกสินค้า ในอีกแง่หนึ่ง รายย่อยต้องไม่ส่งสินค้าไปขายให้ร้านใหญ่ (ไม่ได้ทำเอง แต่รับจากร้านเล็กไปขาย เช่น นครสวรรค์เอาไปขาย ซื้อจากชาวบ้าน 4,500 ไปขาย 8,000 บาท หรือไปขายทางภาคกลาง)
- ชาวบ้านอยากรวมกลุ่มกัน แต่ต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ
- ปัญหาสำคัญ คือ ราคาวัตถุดิบ
- ในอำเภอพรานกระต่ายมีประมาณ 300 กว่าครัวเรือนที่ประกอบอาชีพนี้

- สำนักงานอุตสาหกรรม มาเพียงถ่ายรูป วัด และเก็บภาษีตามเครื่องมือที่ใช้ แม้ชาวบ้านจะไม่มีลูกจ้าง ร้านค้าที่ติดถนนใหญ่จะเสียภาษีมาก แต่รายครัวเรือนที่ทำเองไม่เสียภาษี
- ชาวบ้านเห็นว่า การรวมตัวต้องมีการสร้างเงื่อนไข
- ส่วนมากชาวบ้านจะเจอกันอยู่เรื่อย กลางวันจะแยกกันทำงาน มีโอกาสเจอกันตามงานบุญ เลิกงานประมาณช่วงเย็น – 2 ทุ่ม
- ผู้ใหญ่บ้านหมู่ 9 เข้ามามีส่วนร่วม และสามารถช่วยในเรื่องการให้ความร่วมมือและประสานงาน

### 3. ภาวะผู้นำ

- ไม่มีผู้นำ ต่างคนต่างใหญ่
- คนรุ่นใหม่ยังไม่รู้คุณค่าของการสร้างชิ้นงาน พยายามสอน แต่มักไม่ค่อยเอา
- ผู้นำในระดับครัวเรือน ไม่มีการวางแผนการผลิต เพราะรอการสั่งซื้อจากลูกค้าอย่างเดียว ส่วนน้อยที่จะมีการสต็อกไว้ เพราะต้องใช้เงินหลายหมื่น บางครั้งจังหวะการได้ประเภทสีของหินก็ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

### 4. โครงสร้างพื้นฐาน

- ไม่ได้การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการให้เงินกู้กับการผลิตหินอ่อน ชาวบ้านต้องยื่นด้วยลำแข้งของตนเอง ชาวบ้านต้องใจเย็นที่สุด ต้องมีสมาธิในการทำงานอย่างมาก
- ต้องการให้หน่วยงานของรัฐช่วยในเรื่องการตลาด การหาแหล่งจำหน่ายสินค้า
- ยังไม่มีการตั้งกลุ่ม จึงไม่เป็นโอท็อป (แต่ร้านใหญ่เป็นโอท็อป)

### 5. เทคโนโลยี

- ต้องการมีเว็บไซต์สำหรับเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้า มีการรวบรวมชื่อร้าน เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ และการแสดงตัวอย่างสินค้า
- ต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด (พาณิชย์จังหวัดเข้ามาแต่ร้านใหญ่)
- ต้องการงบประมาณสำหรับให้ชาวบ้านได้กู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ (เงื่อนไขของกลุ่มกองทุนสตรี จะต้องมีการรวมกลุ่มกันไม่น้อยกว่า 15 คน แต่โดยทั่วไปแต่ละหมู่บ้านมีผู้ผลิตไม่ถึง 15 คน)
- มีการดูแลสุขภาพโดยการสนับสนุนจากโรงพยาบาลและสาธารณสุขมาตรวจสุขภาพ (ปอด) เป็นประจำทุกปี มีการแจกอุปกรณ์ในการป้องกันฝุ่น (ให้ปีละครั้ง) ชาวบ้านบางรายมีการป้องกันเสียงดัง ชาวบ้านต้องการเรื่องการดูแลสุขภาพจากภาครัฐ การทำประกันสังคม
- สัมปทานหินเป็นลักษณะการผูกขาดของบริษัทเดียวที่สามารถกำหนดราคา

- แหล่งเครื่องมืออุปกรณ์มีแหล่งจำหน่ายทั้งในอำเภอพรานกระต่าย และจังหวัดสุโขทัย กำแพงเพชร เช่น เกลือผสม น้ำกรด กาว เครื่องเจียร มีการจัดส่งจากร้านค้าให้ชาวบ้านถึงบ้าน
- รายได้ต่อเดือนประมาณคนละ 10,000 บาท แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ การชำรุดเสียหายของเครื่องมือ ค่าจ้างคนงานประมาณ 300 กว่าบาท 400 บาท ถ้าลูกจ้างไม่พอใจค่าจ้างก็จะจ้างเป็นราคาเหมาชิ้น
- อยากให้มีการเก็บความรู้ไว้
- ต้องการสนับสนุนด้านเครื่องมือในการลดขั้นตอนการผลิต เช่น เครื่องกลึงที่เป็นเครื่องจักรแบบเดียวที่ทำในอิตาลี

### ข้อมูลจากการจัดการสนทนากลุ่ม ครั้งที่ 3

วันที่ 27 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556

ณ ห้องประชุมสภาองค์การบริหารส่วนตำบลถ้ากระต่ายทอง อำเภอพรานกระต่าย  
จังหวัดกำแพงเพชร

นักวิจัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิทย์ วงษ์บุญมาก

ผู้ช่วยเก็บข้อมูล อาจารย์โอภามา จำแกะ

ผู้ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูล อาจารย์ธวัชินี ลาลิน

อาจารย์กรรณิกา อุตสาสาร

อาจารย์จำเนียร ลิงหะรักษ์

นักศึกษา จำนวน 7 คน

การแนะนำโครงการวิจัยและวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยโดยผู้ช่วยนักวิจัย

#### หัวหน้าสำนักงานปลัด

การมีส่วนร่วมในการทำวิจัยในฐานะที่เป็นศิษย์เก่าของมหาวิทยาลัย อบต. ไม่ได้มีการรวบรวมข้อมูลของการทำผลิตภัณฑ์หินอ่อน เพราะไม่มีการรวมกลุ่ม แต่เป็นการทำในลักษณะครัวเรือน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิทย์ วงษ์บุญมาก

- การเล่าถึงประสบการณ์การไปเก็บรวบรวมข้อมูลที่เทศบาลตำบลพรานกระต่าย และเทศบาลตำบลบ้านพราน การรวบรวมข้อมูลของแต่ละบุคคล
- การแนะนำตัวผู้ช่วยนักวิจัย และผู้ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูล
- การเริ่มแนะนำตัวผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่ม

#### ส่วนที่ 1 การศึกษากระบวนการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมหินอ่อน

##### 1. การกำหนดความรู้

- นายอำนวย สหชาติและนางสมพร สหชาติ งามช่างอย่างเดียว เพราะว่ามีความถนัดทางนี้อย่างเดียว เริ่มต้นจากการที่ยังไม่มีงานทำให้ลูกไปฝึกงานจากญาติ เมื่อทำเป็นก็แยกออกมาทำที่บ้านของตนเอง เริ่มเมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว ที่บ้านมีภรรยาและตนเอง ขนาด 30 ซม. ขึ้นไป ถึง 2 เมตร แต่ขนาดใหญ่เท่าไม้ค้อย ขนาดที่ผลิตจะขึ้นอยู่กับลูกค้าที่สั่งมา
- นายสำราญ เริ่มเมื่อ 20 กว่าปี ตอนนี้อยู่คนเดียว ทำเองในครัวเรือน ทำแต่ของเล็ก เช่น พระอบ ไซหินอ่อน ยกเลิกทำของใหญ่ เช่น หน้าโต๊ะ เลิกเพราะของใหญ่ต้องแรงเยอะ ทำไม่ไหว ที่บ้านทำกับภรรยา และลูกช่วยบ้าง
- นางปาริฉัตร ทำแก้วใส เส้าโซ่ว เป็นเสาวางโทรศัพท์ ปัจจุบันนำไปวางเป็นอ่างบัว สูงประมาณ 70-80 ซม. ทำเป็นแจกันดอกไม้ สินค้าที่ลูกค้าสั่งจะเป็นแจกัน โอง อ่าง งานกลึง ที่บ้านทำร่วมกับสามี

- นางสาวอุ๋นเรื่อน เกศรี ทำหน้าโตะ แจกกัน กระถางรูป เจดีย์ เริ่มทำงาน 10 ปี สินค้าหลัก คือ แจกกันและเจดีย์ ขนาด 60 70 80 90 100 ซม. ที่บ้านมีคนเยอะ
- นางทิวัลย์ ทำศาลเจ้าจิ้น (ตุ๋จ้อเอี้ยะ) โตะหมู่พระ เดิมมีคนงาน 15 คน ตอนนี้ปล่อยคนงานไปเหมางานนอก เอามาประกอบที่โรงงาน เพราะว่าค่าแรงขึ้นวันละ 300 บาท เป็นงานแกะสลักที่ละเอียดเป็นงานศิลป์ เป็นงานส่งพ่อค้าคนกลาง แล้วส่งไปขายต่างประเทศญี่ปุ่น มาเลเซีย

## 2. การแสวงหาความรู้และยึดกุมความรู้

- คือ แหล่งที่มาขององค์ความรู้
- นายอำนวย ได้ความรู้มาจากบ้านพ่อตาที่ทำอยู่ก่อน เมื่อทำได้ก็แยกออกมาทำลักษณะเป็นการของครัวเรือน
- นายสำราญ มีโรงงานในพื้นที่ 2 โรง จึงสนใจอยากทำ ใช้ทักษะการลักจำแล้วนำมาฝึกเอง เริ่มทำจากของเล็กๆ เช่น โอง แต่ไม่ค่อยสำเร็จ เพราะยังไม่มีความรู้ชำนาญ ในครั้งแรกทำโดยไม่มีความรู้ ลองผิดลองถูก แต่อาศัยจากการเรียนรู้จากเพื่อนบ้านที่เป็นญาติกัน โดยที่ไม่ได้เป็นลูกจ้าง จากนั้นก็เริ่มทำของชิ้นใหญ่พัฒนาเป็นหน้าโตะ อ่าง เสือโชว์ แต่ปัจจุบันหันมาทำชิ้นเล็กชิ้นราคา 20 บาท
- นางเกสร แพนไปรับจ้างคุณระหัด ที่เป็นญาติกัน แล้วมาเปิดเอง
- อุ๋นเรื่อน เป็นช่วงว่างงานจากการทำนา ต้องการหารายได้ จึงไปดูบ้านญาติแล้วมาหัดทำ เริ่มทำงานข้าง แจกกัน แล้งพัฒนามาเป็นเจดีย์ หน้าโตะจานหมุน ที่ครอบครัวมีพ่อ แม่ น้องๆ และเครือญาติ มีแรงงาน 3 คน

## 3. การสร้างความรู้

- สามารถที่จะพัฒนาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ของตนเอง
- ลูกค้าจะส่งโทรสารแบบที่ต้องการ พ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้เป็นสื่อกลาง ถ่ายรูปแล้วส่งเอกสารมาให้ เช่น ขนาด ประเภทสี การผลิตจะต้องทำตามความต้องการของลูกค้าโดยไม่ผิดเพี้ยน เช่น การใช้ตลับเมตรจีนต้องตกลงเลขสีแดง เป็นสีมงคล ต้องเป็นเลขมงคล เช่น การทำศาลเจ้าต้องเป็นเลข 7 ตัวอย่างลูกค้า คือ เจ้าของโมจิ เอ็ม.เอ็ม ส่วนมากยึดตามวัฒนธรรมของคนจีน แต่เลขต้องไม่ตลกสีดำ
- สินค้าที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด คือ หินสีชมพู แต่สินค้าที่ทำจากหินสีชมพูหรือหินสีขาวมีราคาเท่ากัน
- หินสีชมพูเป็นหินที่สวยงาม และทรงคุณค่า สวยที่สุดในประเทศไทย เป็นที่เดียวในประเทศไทยที่ พบหินลักษณะสีชมพูแบบนี้
- ผู้ผลิตเป็นผู้สร้างความรู้เอง โดยได้แรงบันดาลใจจากลูกค้า

#### 4. การประมวลผลความรู้เป็นหมวดหมู่

- มีการทำเว็บไซต์ เช่น เซวาลิตแแกรนิก (มี 3 สาขา นำสินค้าไปขายที่บางบัวทอง ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าซ้ำของร้านค้าที่รับไปขาย เพราะมีการจดลิขสิทธิ์ แต่งานก็ยังสามารถทำได้ เพราะเป็นการผลิตรายย่อยมีสินค้าที่แตกต่าง) สมพรเอพี พลอย หินอ่อน
- มีหน่วยงานของรัฐสามารถไปข้อมูลไปเผยแพร่ได้
- ปัจจุบันมีการนำเข้าสินค้าจากเวียดนามเข้ามาขาย แต่ลักษณะหินและความประณีตสู้ของคนไทยไม่ได้
- ยังไม่มีการประมวลผลความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการผลิต

#### 5. การแลกเปลี่ยนความรู้

- ลักษณะการผลิตไม่มีการถามกัน เป็นความลับ ผู้ผลิตจะสร้างแบบด้วยตนเอง แบบมาจากการสั่งของลูกค้า เช่น ลักษณะความโค้งของงาช้าง
- ชาวบ้านจะพยายามทำไม่ซ้ำกัน เพราะจะตีราคากันเอง ลูกค้าใครลูกค้ามัน
- การลอกเลียนแบบสามารถทำได้ง่าย เพราะคนที่มึนทักษะ แม้จะเห็นตัวอย่างเพียงชนิดเดียวก็สามารถทำได้โดยง่าย

#### 6. การจัดเก็บความรู้

- บางคนมีการบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นการจดบันทึกเกี่ยวกับขนาดของสินค้าแต่ละชนิด เพื่อให้สินค้ามีมาตรฐาน เช่น การสร้างแบบที่ได้รับมาจากลูกค้า รวมทั้งมีการบันทึกเป็นภาพใส่ไว้ในสมุดธรรมดา แต่ขั้นตอนการทำไม่มีการจดบันทึกไว้ เพราะเหมือนกัน เช่น การไปหาหินแล้วนำมาตัด

#### 7. การถ่ายทอดความรู้

- มีการถ่ายทอดความรู้ให้กับนักเรียน และกลุ่มผู้ศึกษาดูงาน
- มีการสอนวิธีการทำไขหินอ่อนกับเด็กนักเรียนมัธยมที่ได้รับการมอบหมายจากครู
- ถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการทำผอบกับไขให้ลูก แต่ลูกไม่ทำ ไปทำงานก่อสร้าง มีกลุ่มนักศึกษามาดูงาน บรรยายความรู้
- ไม่เคยถ่ายทอดความรู้ให้ใคร แต่แลกเปลี่ยนกันเองในครอบครัว
- การถ่ายทอดขึ้นอยู่กับความอยากรู้และการสร้างแรงจูงใจของเด็กด้วย

#### 8. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

- การผลิตจะทำตามใจไม่ได้ เพราะจะขายไม่ได้
- ปัจจุบันไม่มีคนงาน วัตถุดิบน้อย หาหินตามที่ลูกค้าสั่งไม่ได้ เช่น งาช้างอยากจะได้สีขาวล้วน หินจะต้องรอและจอง เพราะหินแต่ละก้อนไม่สามารถที่กำหนดได้
- ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนรวย ที่มาจากต่างจังหวัด

## ส่วนที่ 2 การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมหินอ่อน

### 1. ความรู้เกี่ยวกับการจัดการความรู้

- ปัจจุบันเริ่มไม่หวงความรู้ เพราะเกือบทุกครัวเรือนมีการผลิตหินอ่อน มีการแลกเปลี่ยนความรู้นำไปผลิตที่บ้าน ทำให้ภูมิปัญญายังคงอยู่กับชุมชน

### 2. วัฒนธรรมองค์กร

- ชาวบ้านมีรายได้มี ไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร เป็นความรู้ที่สืบทอดเนื่องกันมา โดยเฉพาะใน 3 ตำบล (เพราะตำบลอื่นไม่สนใจ)
- หินอ่อนเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น เรียกว่า “หินอ่อนเมืองพราน”
- เดิมเคยเป็น OTOP ตอนนี้ล้มไปแล้ว เคยไปแสดงสินค้าร่วมกับพาณิชย์จังหวัดที่หน้าลานบักซี เมื่อก่อนเคยได้รับการส่งเสริมจาก กศน.
- ความรักความสามัคคีมีอยู่บ้าง การมีส่วนร่วมยังไม่ค่อยชัด

### 3. ภาวะผู้นำ

- ตอนนี้ไม่มีใครผู้นำ มีแต่ผู้ทำ โรงงานแต่ละโรงไม่ต้องการผู้นำ แต่ถ้าใครจะถามความรู้ก็สามารถตอบได้ หมู่ 9 มีอยู่ประมาณ 3 โรง ในช่วงทำนาบางครัวเรือนก็จะยกเลิกไปชั่วคราว

### 4. โครงสร้างพื้นฐาน

- ในหมู่บ้านไม่มีระบบน้ำประปา มีท่อส่งแต่ไม่มีน้ำเพียงพอ มีเพียงน้ำบ่อบาดาลในแต่ละวันใช้น้ำประมาณ 1,000 ลิตร คุณภาพน้ำไม่มีผลต่อการทำงาน เช่น การตัดเพชร
- ไฟฟ้าบางครั้งก็ไม่พอใช้
- การคมนาคมเริ่มจะมีความสะดวก ทำให้สามารถขนส่งได้ดีมากขึ้น ในหมู่บ้านมีคนเป็นภูมิแพ้ เนื่องจากฝุ่นเยอะ การขนส่งสินค้าเสียหายแตกหัก
- หน่วยงานรัฐด้านสาธารณสุข เช่น อนามัย โรงพยาบาลพรานกระต่าย มาตรวจสุขภาพให้ เป่าปอดแต่ไม่ได้แจ้งผล ให้ความรู้การแนะนำเรื่องสุขภาพ แจกผ้า
- อบต. ไม่ได้จัดสถานที่ในการพบปะ เดิมเคยมีการสนับสนุนเรื่องการรวมกลุ่ม

### 5. เทคโนโลยี

- เครื่องมือเป็นสิ่งสำคัญในการผลิตของทุกครัวเรือน เช่น ไดมอนด์ (หน่วยเป็นเส้น ราคาเมตรละ 60 – 200 บาท สำคัญที่สุด) แทนกลิ้ง เครื่องเจียร เครื่องสตาร์ท ใบเจียร ใบซอยหิน แทนตัดหินใบใหญ่ (60 – 200 ซม. ราคาเริ่มต้น 60,000 บาท ไปซื้อตามเด็นท์แถบเชียงกง ดาวคะนอง พระราม 9 หมอชิต 1) เริ่มลงทุนประมาณ 2 แสนขึ้นไป เครื่องจักรกลมีอายุการใช้เงิน 20 ปี จะชำรุดบ่อย คือ เพชรหลุด (อาจทำให้เสียชีวิตได้)