

รูปภาพที่ 11-12 ชาวบ้าน – ครู – นักเรียน แลกเปลี่ยนความคิดเห็น



รูปภาพที่ 13-14 วิเคราะห์ปัญหา มองภาพอนาคต



ไม้ไผ่ในป่าสงวนแห่งชาติแม่ตำแม่มายในพื้นที่ตำบลเมืองมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม้ไผ่ซางหรือไม้ซาง ซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญในการสานกล่อ่งข้าวนั้นเริ่มหายากขึ้น ด้วยสาเหตุเก่า ๆ เดิม ๆ ที่คนในชุมชนยังไม่ได้คิดป้องกันแก้ไข แต่ปัญหาก็กลับเพิ่มขึ้น “ตั้งวันนี้ข้าอ้ายกว่าตะกอน พวกกันตัดไม้ซางไปเผาถ่านอัดกันนักขึ้นตึกตึก หมู่ทำตะเกียบกะบายัง หมู่เผาถ่านกะเอากันหนัก ไม้ซางตามใกล้ ๆ นี่มีแล้ว ต้องขึ้นไปตัดบนดอยปู้นนะ” (จันทร์ หมอยา, มิถุนายน 2543) (ทุกวันนี้ยิ่งร้ายกว่าแต่ก่อน เขาพวกกันตัดไม้ซางไปเผาทำถ่านอัดขายมากขึ้นทุกที พวกทำตะเกียบก็ไม่น้อย พวกเผาถ่านก็เอากันหนัก ไม้ซางแถวใกล้ ๆ หาไม่ได้แล้ว ต้องขึ้นไปตัดบนดอยปู้น : ผู้วิจัย)

ปัญหาการใช้ไม้ซางทำตะเกียบและเผาถ่านอัดแท่งขายเป็นปัญหาที่กลุ่มอาชีพสานกล่อ่งข้าววิตกมานานกว่า 4 ปี แต่ก็ยังไม่มีใครในชุมชนริเริ่มแก้ไขปัญหานี้ ทุกวันนี้กลุ่มสานกล่อ่งข้าวในบ้านไผ่แพะ บ้านไผ่ปง และบ้านนางามจึงได้รับผลกระทบคือไม้ซางหายากขึ้น ต้องลำบากขึ้นไปตัดไม้ถึงบนดอยสูง

ปัญหาไม้ไผ่หายากดังกล่าวนี้เป็นปัญหาที่ทุกคนวิตก แต่ไม่รู้จะแก้ไขอย่างไร เมื่อมีการยกประเด็นนี้มาถกในการประชุมเสวนา ทุกคนก็ทำได้เพียง วิตกกังวลไม่ต้องการให้ไม้ไผ่หมดป่า ทุกคนต้องการให้มีการรักษาไม้ไผ่สำหรับกลุ่มสานกล่อ่งข้าว แต่ยังไม่รู้ว่าจะใช้วิธีการใด “ที่บ้านนางามมีข้อตกลงทั้งหมู่บ้านออกเป็นข้อห้ามตัดไม้ไผ่บริเวณดอยด้านทิศใต้ของหมู่บ้าน บริเวณดอยม่อนสัตว์คำทั้งหมด โดยห้ามตัดไปขายโรงงานตะเกียบ เผาถ่าน แต่ตัดมาใช้สอยมาจักสานได้ อีกอย่างในหมู่บ้านนี้ชาวบ้านเขาก็ไม่ได้ทำโรงงานตัดไม้ตะเกียบ และเผาถ่านอย่างบ้านอื่น” (จักรพงษ์ กันธิยะ, มกราคม 2545)

ภาพอนาคตที่ “กล่อ่งข้าวจะยังคงอยู่เป็นเอกลักษณ์ของตำบลเมือง” นั้นได้กระตุ้นไปสู่การแก้ปัญหาและความต้องการทั้ง 4 ปัญหา ความต้องการดังกล่าวข้างต้นที่ผู้มีอาชีพไปสานกล่อ่งข้าวได้ร่วมกันสรุปไว้

บทเริ่มต้นของการตั้งกลุ่มอาชีพไปสานกล่อ่งข้าว

ในการสนทนากลุ่มย่อย พบปะพูดคุยกันของผู้มีอาชีพสานกล่อ่งข้าวที่สนิทสนม เป็นเพื่อนบ้านใกล้เรือนเคียงกัน ต่างเห็นตรงกันว่า ปัญหาการขายกล่อ่งข้าวได้น้อยลง ปัญหาไม่มีตลาดรองรับกล่อ่งข้าว เป็นปัญหาสำคัญที่ไม่สามารถแก้ปัญหาเพียงลำพังคนเดียวคนหนึ่งได้ และเห็นว่าถ้าร่วมกันคิด ปรัชษาหารือกันในกลุ่มคนที่เข้าใจกัน ใกล้ชิดกัน น่าจะรวมกลุ่มกันแก้ปัญหาได้

จากความคิดข้างต้นนั้นกลุ่มนายเอือน อาษา นางบุญ บุญยีน นางแก้ว ยนต์วงศ์ นางจันทร์ หมอยา และนางสมพร จันทร์เดิม ได้เสนอว่าการรวมกลุ่มแก้ปัญหาข้างต้นนั้นจะเกิดขึ้นได้ต้องเริ่มต้นจาก “...เอาคนที่เข้าใจกัน มีความเข้าใจกันมาเข้ากลุ่ม จะได้ยอมรับกัน เข้าใจกันได้ ยอมรับฟังคำติ

คำแนะนำได้ ถ้าได้คนเข้าใจกันมาร่วมกลุ่มกันจะได้แก้ปัญหาไ้ตรงกันเคียดกัน...” นอกจากนี้ได้เสนอว่า “...จากที่ดูรายการโทรทัศน์ เห็นเขามีกลุ่มอาชีพ เขาแบ่งหน้าที่กันทำแล้วสำเร็จ เราน่าจะลองทำ ถ้าเราทำได้ไปดูเขา น่าจะดี...”

คณะนักวิจัยได้นำความคิดของกลุ่มนี้ไปขยายกับกลุ่มย่อยอื่น ๆ ในหมู่บ้านไผ่พะ และไผ่ปง ในที่สุดก็เกิดแนวคิดไปศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพที่ประสบความสำเร็จในการรวมกลุ่มกันแก้ปัญหา ดังนั้นในวันที่ 13 มิถุนายน 2543 กลุ่มชาวบ้าน ครู และทีมนักวิจัยไปศึกษาดูงานกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาที่บ้านแม่ใส ตำบลแม่ใส อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งเป็นกลุ่มสตรีสานผักตบชวาที่ประสบความสำเร็จในการหาตลาด สามารถส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นและในอเมริกา

หลังจากไปศึกษาดูงานกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาที่บ้านแม่ใส ตำบลแม่ใส อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา มาแล้ว ในสัปดาห์ต่อมา วันที่ 18 มิถุนายน 2543 กลุ่มชาวบ้านได้มาประชุมกลุ่มกันที่โรงเรียนไผ่งามวิทยา ผลการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ต่างเห็นพ้องกันว่า กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านแม่ใสประสบความสำเร็จเพราะเกิดจากการรวมกลุ่มแก้ปัญหา ชาวบ้านได้เรียนรู้ว่ามูลเหตุการเกิดกลุ่มสานผักตบชวามีจุดเริ่มต้นจากปัญหาการขาย ทำผลิตภัณฑ์ออกมาได้แล้วหาคนซื้อไม่ได้ ซึ่งตรงกับปัญหาที่ชาวบ้านกำลังประสบอยู่ และส่วนใหญ่ประทับใจ ถ้อยคำกล่าวสรุปของคุณเจริญศรี ไชยขัติย์ (มิถุนายน, 2543) ประธานกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวา ซึ่งได้กล่าวไว้ตอนหนึ่งว่า

“ตะกอนเขาก็ต่างคนต่างทำ ของไผ่ของมัน พ่อค้าคนกลางมาจับรวดแอ่วซื้อเหี้ย หรือบ่าอันก็อาจจะม่มีแม่บ้านจากที่อื่นมาซื้อ แต่ซื้อในราคาที่ป็นตั้งหื้อเฮา เป็นจะซื้อเท่าใด เขาก็ต้องขายนะเจ้าเฮาบ่สามารถที่จะตั้งราคาเองได้หนาเจ้า ทั้ง ๆ ที่เฮาบอกว่านี้ราคามันร่อยก่อนหนา เป็นจะซื้อแปดสิบ เขาก็ต้องขาย เพราะเฮาบ่มีที่ขาย เฮาบ่มีกลุ่ม บ่าอันลูกันขาย ถ้าเฮาบ่ขาย ทางหลังคาทางปู้น เป็นก็จะขายแหมมะนะเจ้า”

“ถ้าเฮาจะยะงานร่วมกันหนาเจ้า มันต้องอยู่ มันต้องอยู่ร่วมกันตึงหมด ต้องแบ่งใจหากันหื้อได้ ถ้าบ่าอัน ปัญหาหย่งต่าง ๆ มันจะต่อสูกันบ่ได้ มันจะเถียงและก็แย่งกัน แบ่งกันเป็นพวกหนาเจ้า”

“...ที่แน่ ๆ นี้ หลักการตั้งกลุ่มของเฮาคือ ชื่อสัตย์ ขยัน อดทน แล้วก็ร่วมกันแก้ปัญหา นี้คือหัวใจสำคัญเลยหนาเจ้า ถ้าเฮาบ่ร่วมกันแก้ปัญหา กรรมการแจ้งปู้นอู้กันแหมอย่าง แจ้งน้อู้กันแหมอย่าง ถ้าเฮาบ่มาปะกัน บ่มาร่วมกัน มันก็บ่สำเร็จหนาเจ้า...”

ในที่สุดก็มีผู้ที่เห็นด้วยกับการตั้งกลุ่ม เพื่อร่วมกันแก้ปัญหาอาชีพสานกล่อ่งข้าว ดังนั้นจึงได้ตกลงจัดตั้งกลุ่มกันขึ้น โดยเริ่มแรกมีสมาชิก 30 คน ทุกคนยินดีเจียดเงินคนละ 20 บาท เป็นกองทุนของกลุ่ม และให้ศูนย์กลางของกลุ่มอยู่ที่บ้านไผ่พะ เพราะสมาชิกส่วนใหญ่อยู่บ้านไผ่พะ สมาชิก

รูปภาพที่ 15-16 ศึกษาฐานกลุ่มจักสานผักตบแม่ไผะเยา



รูปภาพที่ 17-18 ศึกษาฐานแลกเปลี่ยนจักสานไม้ไผ่ - ผักตบชวา



รูปภาพที่ 19-20 ศึกษาดูงานจักสานไม้ไผ่บ้านป่าปง



ทั้ง 30 คน มาจาก 3 หมู่บ้าน คือ บ้านไผ่พะะ บ้านไผ่ปง และบ้านนางาม ในระยะแรกกลุ่มขอให้ทางกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ประธาน อบต. ซึ่งได้ไปศึกษาดูงานกับกลุ่มด้วย และได้เข้าร่วมประชุมกับชาวบ้านมาตลอดเป็นผู้ประสานระดับประคองให้เกิดคณะทำงานกลุ่มขึ้นต่อไป

พัฒนาการการเรียนรู้ร่วมกัน

ตั้งแต่เริ่มมีการรวมกลุ่มผู้ไปสานกล่อ่งข้าวขึ้นเมื่อเดือนมิถุนายน 2543 จนถึงเมษายน 2545 เป็นเวลา 23 เดือน ที่กลุ่มอาชีพไปสานกล่อ่งข้าวได้เรียนรู้ร่วมกันแก้ปัญหาและพัฒนากลุ่มอาชีพไปสานกล่อ่งข้าวร่วมกัน กลุ่มมีพัฒนาการมาเป็นระยะอย่างต่อเนื่อง สามารถสรุปพัฒนาการได้ 4 ระยะคือ ระยะสร้างความมั่นใจ ระยะลองผิดลองถูก ระยะปรับสภาพกลุ่ม และระยะเลือกแนวทางของกลุ่ม

ระยะสร้างความมั่นใจ

การรวมกลุ่มของผู้ไปสานกล่อ่งข้าว ซึ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งแรกของตำบลเมืองมาย และเป็นการร่วมกิจกรรมระหว่างสมาชิกที่มาจากต่างหมู่บ้านกัน ได้ทำให้หลายคนเกิดความไม่มั่นใจว่า “...กลุ่มกล่อ่งข้าวมันจะล้มอย่างกลุ่มทอผ้า กลุ่มอะหยังหมู่บ้านที่เคยตั้งแล้วก็ล้มตั้งแล้วก็ล้ม...” ดังนั้นสมาชิกกลุ่มรุ่นแรกจึงมีเพียง 30 คน ทุกคนล้วนเคยเดินทางไปศึกษาดูงานกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านแม่ใส อำเภอเมือง จังหวัดพะเยามาแล้วทั้งนั้น และตัดสินใจเข้ากลุ่มเพราะเห็นด้วยกับแนวทางการรวมกลุ่มแก้ปัญหาตามที่รับรู้ จากการไปศึกษาดูงานครั้งนั้น แต่ก็มีบางคนที่ได้ร่วมเดินทางไปศึกษาดูงานดังกล่าวด้วย แต่ไม่สมัครเป็นสมาชิกกลุ่ม ซึ่งอาจจะเป็นเพราะยังไม่เห็นด้วยหรือยังไม่มั่นใจ

ดังนั้นการรวมกลุ่มในระยะแรกจึงเป็นระยะการดำเนินกิจกรรมเพื่อสร้างความมั่นใจ ซึ่งมีการดำเนินการใน 2 ระดับ คือ การสร้างความมั่นใจในระดับกลุ่ม และการสร้างความมั่นใจในระดับบุคคล

การสร้างความมั่นใจในระดับกลุ่ม นั้น สมาชิกส่วนใหญ่เห็นตรงกันว่าการเดินทางไปดูงานศึกษาวิธีการรวมกลุ่มของคนอื่นที่เขาทำสำเร็จนั้น ช่วยให้สมาชิกเข้าใจได้ง่ายกว่าการมาอธิบายบอกต่อสมาชิกด้วยกันนอกจากนี้ยังช่วยให้เข้าใจการรวมกลุ่มมากขึ้น ดังนั้นหลังจากได้บทเรียนจากการไปศึกษาดูงานที่พะเยาแล้วจึงเกิดการพาสมาชิกไปศึกษาดูงานในโอกาสต่อมาหลายครั้ง โดยเริ่มจากการไปศึกษาดูงานแหล่งจักสานไม้ไผ่ที่บ้านป่าบง ตำบลป่าบง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2543 ซึ่งเป็นแหล่งผลิตหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ แหล่งใหญ่แหล่งหนึ่งของเชียงใหม่ ที่มีการพัฒนารูปแบบและสามารถเป็นสินค้าส่งออก การไปศึกษาดูงานครั้งนี้นอกจากจะได้ความรู้และ

เห็นผลผลิตงานจักสานจากแหล่งผลิตโดยตรงแล้ว ในตอนบ่ายสมาชิกที่ไปศึกษาดูงานยังได้ประชุมพิจารณาแผนปฏิบัติการของกลุ่มร่วมกันที่ศาลาวัดป่าบังอีกด้วย โดยแบ่งกลุ่มพิจารณาออกเป็น 5 กลุ่ม คือ กลุ่มชาวบ้านนางาม กลุ่มชาวบ้านไผ่ป่ง กลุ่มชาวบ้านไผ่พะยะ กลุ่มครู และกลุ่มนักเรียน แผนปฏิบัติการที่นำเสนอเพื่อการพิจารณาของที่ประชุมกลุ่มย่อยครั้งนี้ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการการขายและการหาตลาด แผนปฏิบัติการพัฒนาฝีมือและรูปแบบ และแผนปฏิบัติการการสืบทอดไปสานกล่องข้าว เมื่อหลอมรวมผลการพิจารณาของกลุ่มย่อยทั้ง 5 กลุ่มแล้วก็สามารถสรุปกิจกรรมของแผนปฏิบัติการทั้ง 3 แผนได้เป็นตารางดังนี้

แผนปฏิบัติการที่ 1 : การขายและการหาตลาด

กิจกรรม	วิธีดำเนินงาน
1. จัดหาคนทำหน้าที่การขายและการหาตลาด	1. ให้สมาชิกในกลุ่มอาสาสมัครทำหน้าที่การขายและการหาตลาด 2. คัดเลือกสมาชิกในกลุ่มที่มีคุณลักษณะต่อไปนี้ - เข้าใจคนในกลุ่ม - เป็นคนซื่อสัตย์ - พุดเก่ง มีสัจจะ - มีบุคลิกดี 3. ให้โรงเรียนเป็นที่ปรึกษา 4. ตั้งค่าตอบแทนคนทำหน้าที่การขายและการหาตลาด
2. ให้ความรู้ด้านการขายและการหาตลาดแก่สมาชิก	1. เชิญวิทยากรมาให้ความรู้ด้านการขายและการหาตลาด 2. ไปศึกษาดูงาน 3. ฝึกทดลองการขายและการหาตลาด 4. โรงเรียนให้ข้อมูลข่าวสารแก่ชุมชน
3. การประชาสัมพันธ์เผยแพร่สินค้าและหมู่บ้าน	1. ติดตั้งป้ายแนะนำ เชิญชวนคนเข้ามาหมู่บ้าน 5 จุด คือ ริมถนนลำปาง – งาว ปากทางแยกเขื่อนกิ่วลม ปากทางแยกหน้าโรงเรียนบ้านสบมาย ปากทางแยกตรงอำเภอแจ้ห่ม ปากทางบ้านไผ่ป่ง และปากทางบ้านไผ่พะยะ 2. นำสินค้าไปในงานแสดงต่าง ๆ ให้บ่อย ๆ เช่น งานแสดงสินค้างานนิทรรศการสินค้า 3. ใช้กล่องข้าวเป็นของฝาก ของที่ระลึกในโอกาสต่าง ๆ 4. นำไปขายที่ลาน บิ๊กซี ลำปาง

กิจกรรม	วิธีดำเนินงาน
	5. นำสินค้าไปเร่ขายตามงานต่าง ๆ 6. ทำร้านขายสินค้าริมทางใกล้ ๆ หมู่บ้าน 7. จัดเตรียมสินค้าไว้รอต้อนรับผู้ที่ต้องการสินค้าอยู่ตลอดเวลา 8. กิจกรรมข้อ 1 , 6 , 7 ต้องดำเนินไปพร้อม ๆ กัน
4. การตั้งราคากล่องข้าว	1. คำนวณต้นทุนตามระยะเวลาที่ใช้ผลิต ตั้งแต่ไปเอาไม้ไผ่จากป่าจนกระทั่งเสร็จเป็นกล่องข้าว โดยทดลองขายและประเมินเปรียบเทียบหลาย ๆ กลุ่มว่าในการไปเอาไม้ไผ่ 1 ครั้ง สามารถทำกล่องข้าวได้จำนวนเท่าใด ใช้เวลากี่วัน 2. คำนวณตามความยากง่าย 3. คำนวณตามราคาไม้ ราคาหวายที่ซื้อ 4. คำนวณตามราคาค่าแรง 5. โรงเรียนช่วยสำรวจข้อมูลต้นทุนการผลิตโดยให้นักเรียนมีส่วนร่วม
5. จัดหาเงินสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่ม	1. จัดทอดผ้าป่ากล่องข้าว 2. เขียนโครงการเสนอขอของบสนับสนุนจาก อบต. 3. เขียนโครงการขอของบสนับสนุนจากมูลนิธิและองค์กรอื่นๆ เช่น มูลนิธิศุภนิมิต

แผนปฏิบัติการที่ 2 : การพัฒนาฝีมือและรูปแบบ

กิจกรรม	วิธีดำเนินงาน
1. พัฒนาปรับปรุงรูปแบบตามที่ผู้ซื้อต้องการ	1. ทดลองทำตามข้อแนะนำของพ่อค้าคนกลางและผู้ซื้ออื่น ๆ 2. หาตัวอย่างมาเป็นต้นแบบ 3. ปรับปรุงรูปแบบแต่คงลวดลายเก่าให้ถูกใจคนซื้อ
2. ตีเพื่อก่อ	1. สมาชิกในกลุ่มวิจารณ์ผลงานของกันและกัน และห้ามผู้ถูกวิจารณ์โกรธ ให้ยอมรับฟังคำวิจารณ์ ของใครดีก็ชม ของใครไม่ดีก็ติ 2. ปรับปรุงแก้ไขสิ่งที่สมาชิกติให้ดีขึ้น
3. คนเก่งสอนคนไม่เก่ง	1. สมาชิกในกลุ่มคัดเลือกผู้ที่มีฝีมือดีและเป็นที่ยอมรับของกลุ่มให้เป็นผู้คอยแนะนำถ่ายทอดฝีมือ 2. สมาชิกต้องยอมรับข้อแนะนำและไม่อาย ไม่ต่อว่าผู้สอน
4. สร้างแบบมาตรฐานสินค้า	1. สร้างแบบมาตรฐานที่มีขนาดสัดส่วนมาตรฐานไว้เป็นตัวอย่าง 2. ทำพิมพ์ไว้ควบคุมขนาดสัดส่วนรูปทรง
5. ผลิตสินค้าตัวใหม่	1. นำลวดลายกลองข้าวไปผลิตสินค้าตัวใหม่ เช่น ตะกร้า แจกัน พวงกุญแจ กระเป๋า ฯลฯ 2. ดัดแปลงกลองข้าวให้เป็นของที่ระลึก ของฝาก
6. อวดฝีมือไปสาน	1. จัดประกวดผลงานของสมาชิกในกลุ่ม 2. เก็บผลงานที่ชนะการประกวดไว้เป็นตัวอย่างหรือแสดงไว้ในห้องโชว์ให้คนดู

แผนปฏิบัติการที่ 3 : การสืบทอดไปสานกล่อ่งข้าว

กิจกรรม	วิธีดำเนินงาน
1. “สอนลูกไฟหlananมัน”	1. พาลูกหลานไปตัดไม้ด้วย 2. จับมือสอนเท่าที่สอนได้ 3. สอนตอนหัวค่ำ 4. อบรมชี้แจงเด็กก่อนลงมือสอน โดยเน้นให้เด็กเห็นประโยชน์ คุณค่าของอาชีพสานกล่อ่งข้าว 5. สอนสิ่งที้ง่าย ๆ ก่อน เริ่มจากกล่อ่งข้าวขาว เริ่มจากฝ่าและตาดก่อน 6. ครูช่วยกำชับให้นักเรียนหัดเรียนกับพ่อแม่ เพราะนักเรียนเชื่อฟังครูมากกว่าพ่อแม่
2. ช่วยครูสอนนักเรียน	1. ให้นักเรียนมาหัดทำที่บ้านชาวบ้าน โดยครูคัดเลือกนักเรียนที่สนใจมาหัดทำกับอาสาสมัครในวันเสาร์และอาทิตย์ หรือตรงช่วงโมงเรียน โดยผู้สอน 1 คน ต่อนักเรียน 5 คน 2. ครูชาวบ้านและครูโรงเรียนร่วมกันให้คะแนนนักเรียนที่มาหัดเรียนกับชาวบ้าน โดยให้คะแนนคนละครั้ง 3. ผู้ปกครองช่วยเน้นย้ำส่งเสริมให้นักเรียนสนใจ 4. โรงเรียนกำหนดให้เด็กนักเรียนหัดสานตั้งแต่อยู่ ป.3
3. “หาที่ชุมนุมไปสานกล่อ่งข้าวด้วยกัน”	1. สมาชิกจัดกลุ่มย่อย 3-5 คน มาไปกล่อ่งข้าวด้วยกันให้เด็ก ๆ ได้เห็นเป็นตัวอย่าง 2. เด็กคนไหนสนใจก็ช่วยกันสอนและแนะนำ ไม่ว่าจะเป็นลูกหลานใครก็ยินดีสอน ยินดีแนะนำ
4. “ชาวบ้านเขียน นักเรียนอ่าน”	1. สมาชิกในกลุ่มเขียนเล่าความรู้ต่าง ๆ ในการไปสานกล่อ่งข้าว 2. ใครเขียนไม่เป็นก็เล่าให้เด็ก ๆ ฟัง และให้เด็ก ๆ เขียนให้แทน 3. ในการเขียน ใครจะเขียนตอนไหน เรื่องไหนก็ได้ ตามแต่จะชอบ เช่น การเลือกไม้ การหั่นตอก การก่อ การเย็บ การไปลาย ฯลฯ 4. ครูรวบรวมความรู้จากสมาชิกและจัดพิมพ์ไว้ให้นักเรียนอ่าน 5. ครูให้นักเรียนไปเก็บข้อมูลเรื่องเล่าจากชาวบ้าน

รูปภาพที่ 21-22 แบ่งกลุ่มพิจารณาแผนร่วมกัน



รูปภาพที่ 23-24 กลุ่มครู กลุ่มนักเรียน พิจารณาแผน



กิจกรรม	วิธีดำเนินงาน
5. “ลูกหลานไม่ไป ไม่เป็นไร ขอเพียงช่วยส่งเสริม”	1. เปิดโอกาสให้ลูกหลานที่ไปสานกลองข้าวไม่เป็นได้วิพากษ์วิจารณ์ เสนอแนะความคิดเห็นเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ การปรับปรุงคุณภาพ การส่งเสริมการขาย 2. สนับสนุนให้ลูกหลานที่ไปสานกลองข้าวไม่เป็นได้ช่วยพ่อแม่ในด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในด้านการสานกลองข้าวตามความถนัดและสนใจ 3. สอนลูกหลานช่วยตัดไม้ ตัดดอก มาให้คนเฒ่าคนแก่
6. โรงเรียนจัดทำหลักสูตรท้องถิ่น กลองข้าวตำบลเมืองมาย	ผู้บริหารโรงเรียน ครูนักวิจัยในโครงการ ครูเครือข่ายโครงการ ผู้ปกครอง ชาวบ้านผู้ชำนาญการอาชีพสานกลองข้าว อาสาสมัครชาวบ้าน นักเรียน และนักวิจัย ร่วมกันดำเนินการตามขั้นตอนของการจัดทำหลักสูตรท้องถิ่น

เมื่อการประชุมพิจารณาแผนปฏิบัติการของกลุ่มสามารถหลอมรวมเป็นแผนตามข้อเสนอจนสมาชิกพอใจสมาชิกแล้วการประชุมปฏิบัติการนอกสถานที่ครั้งนี้ก็ได้สิ้นสุดลงพร้อมกับความชัดเจนเพิ่มขึ้นของสมาชิกว่ารวมกลุ่มกันเพื่อวัตถุประสงค์อะไร จะทำกิจกรรมอะไรกันบ้าง ซึ่งนับเป็นการเพิ่มความมั่นใจในการทำงานร่วมกันของสมาชิกขึ้นมาได้บ้าง

ครั้งต่อมาสมาชิกพบข้อสรุปว่ากลุ่มผักตบชวาบ้านแม่ไสก็ดี กิจกรรมของกลุ่มจักสานบ้านป่าบง สารก็ดี ดีแล้วแต่ก่อตั้งมานานจนประสบผลสำเร็จ ยากที่กลุ่มอาชีพไปสานกลองข้าวจะทำให้เช่นนั้น จึงเกิดมีข้อเสนอแนะของสมาชิกไปศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพที่กำลังเริ่มต้น และประสบผลสำเร็จ ดังนั้นในวันที่ 26 ธันวาคม 2543 คณะกรรมการกลุ่มจำนวน 10 คน ได้นำกลองข้าว 200 กลองไปทดลองขายร่วมกับกลุ่มอาชีพอื่นในงานฤดูหนาว และกาชาด จังหวัดลำปาง โดยขายที่ร้านของอำเภอแจ้ห่ม และได้พากันไปสำรวจดูกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ที่มาออกร้านค้าชุมชนในงานฤดูหนาว และกาชาดจังหวัดลำปาง ทุกคนที่ไปศึกษาดูงานในครั้งนี้ยอมรับว่าพวกตนไม่คุ้นเคยกับการขายอย่างนี้ไม่รู้ว่าจะตั้งราคาขายอย่างไรหลายคนไม่เชื่อว่ากลองข้าวที่เคยขายในร้านค้าในหมู่บ้านกลองละ 15 บาท จะขายในงานนี้ได้ถึงกลองละ 30-50 บาท แต่อาศัยที่อาจารย์สมพงษ์ ชลัย ได้แนะนำการตั้งราคาและวิธีขายให้จึง ทำตามและสามารถขายได้ตามนั้น “ถ้าป้อมีอาจารย์สมพงษ์มาบอกหนูเฝ้าหือตั้งราคาจะอีเฮอะทำอะไรจะขายกันอยู่บ้านเฮา บ่น่าเชื่อว่าเฮาขายที่บ้านแแก่นละ 15 บาท จะมาตั้งราคาที่นี่แแก่นละห้าสิบแแก่นละร้อยเฮอะซื้อตอนแรกข้าเจ้าหันเขาหือบวางๆ ข้าเจ้าจะลดหือเป็นแหมข้าอาจารย์สมพงษ์มาบอกว่าจะไปฟังลดหมูนี้อะไเดเขาตั้งซื้อเขาอยากได้เขาตั้งหือบวางๆ มันกะเป็นอย่างที่

อาจารย์สมพงษ์ว่าแท้” (นางจันทร์ หมอยา, ธันวาคม 2545) (ถ้าไม่มีอาจารย์สมพงษ์มาบอกพวกเรา ก็คงจะขายเหมือนกับที่ขาย ที่บ้าน ไม่น่าเชื่อเลยว่าเราขายที่บ้านกล่องละ 15 บาท จะมาตั้งราคาขายที่นี้ได้ถึงกล่องละ 50 กล่องละ 100 ก็มีคนที่ซื้อเห็นคนซื้อหีบวาง ๆ ฉันจะลดราคาให้เขาแล้ว พอที่อาจารย์สมพงษ์บอกว่าอย่ารีบไปลดราคาคนกลุ่มนี้อย่างไรเขาก็จะซื้อแน่ เขาอยากได้เขาจึงหีบวาง ๆ แล้วก็เป็นอย่างที่อาจารย์สมพงษ์ ว่าจริงๆ : ผู้วิจัย)

นางจันทร์ฟอง หมอยา (ธันวาคม 2545) ได้พูดกับผู้วิจัยขณะที่ยืนขายกล่องข้าวในงานฤดูหนาวว่า “เจ้ากะพอขายช่วง เคยขายผักหวานขายเห็ดมาก่อน เคยไปขายแพวแจ่มป็นอย่างขายที่นี้ก็ไปเหมอย่างเฮาก็ตาม ก็อยู่กับหมู่คนซื้อเป็นไปจะอัน แต่เขาหมู่นั้นเขาตึงบ่ข้างอุบ่ข้างปากกับป็นหนา กะหังมีค่าเจ้ากับจันทร์ เทอันตึงบ่อยู่กับหมู่คนที่ป็นมาซื้อหนา เขาหมู่นั้นยืนผ่อบดาตอนเมื่อคืนนี้คนซื้อมานักน้อยเฮาจะกล้าอุ้กล้าตอเป็นชวนเป็นซื้อข้างมาฟอง” (ฉันก็พอขายเป็นเคยขายผักหวานขายเห็ดมาก่อนเคยไปขายถึงแจ่มป็นอย่างขายที่นี้ก็เป็นอีกแบบหนึ่งเราก็ถามก็คุยกับคนซื้อไปอย่างนั้นแต่พวกนั้นเขาไม่ช่วงพูดช่วงคุยนะก็มีแต่ฉันกับจันทร์เท่านั้นที่พูดคุยกับคนที่ซื้อเขาพวกนั้นได้แต่ยืนดูเฉยๆ ตอนกลางคืนมีคนมาซื้อเล็กน้อยพวกเราก็ก้าวพูดกล้าชวนคนซื้อมากขึ้น : ผู้วิจัย)

แต่เสียดายที่สมาชิกไม่สามารถจะอยู่ทดลองขายกล่องข้าวในงานนี้ได้เหมือนกับกลุ่มอาชีพอื่นๆ ซึ่งเขามีผู้ทำหน้าที่ขายประจำตลอดงานแต่สมาชิกทุกคนต้องกลับบ้านกันคืนนี้เพราะทุกคน “กังวลกลัวสามีและครอบครัวจะต่อว่า” ดังนั้นในงานคืนนี้จึงทำได้เพียงทดลองขายกล่องข้าวในร้านอำเภอแจ่มเพียงเวลาบ่ายโมงถึง สามทุ่มและใช้เวลาที่เหลือไปศึกษาสังเกต และสัมภาษณ์ผู้ทำหน้าที่ขายของกลุ่มอาชีพของแต่ละกลุ่มที่มาออกร้านของชุมชนในแต่ละร้านของแต่ละอำเภอเท่านั้น หลังจากที่ได้ศึกษาดูงานร้านค้าชุมชนในงานฤดูหนาวแล้วทุกคนมีความเห็นว่าเราน่าจะไปดูตัวอย่างของจริงที่เขารวมกลุ่มอาชีพได้สำเร็จโดยเลือกจากกลุ่มอาชีพที่มาออกร้านในงานฤดูหนาวครั้งนี้

หลังจากศึกษาสังเกตกลุ่มอาชีพที่มาออกร้านในงานฤดูหนาวแล้วคณะกรรมการจึงได้หารือกันเพื่อคัดเลือกกลุ่มอาชีพที่ควรจะไปศึกษาดูงาน ในที่สุดคณะกรรมการได้เลือกไปศึกษาดูงานที่กลุ่มทอผ้าด้วยมือบ้านนาตัม กลุ่มทำผลิตภัณฑ์จากสาบ่านฮ่องกอก และกลุ่มอาชีพบ้านทุ่งม่านเหนือ ดังนั้นในวันที่ 14 มกราคม 2544 ตัวแทนกลุ่มซึ่งประกอบด้วยกรรมการ สมาชิก ผู้ใหญ่บ้าน สมาชิก อบต. รวมทั้งสิ้นจำนวน 23 คน ได้เดินทางไปศึกษาดูงานการรวมกลุ่มอาชีพที่ กลุ่มทอผ้าด้วยมือบ้านนาตัม ต.บ้านกิว อ.แม่ทะ จ.ลำปาง กลุ่มทำผลิตภัณฑ์จากสาบ่านฮ่องกอก ต.บ่อแฮ้ว อ.เมือง จ.ลำปาง และกลุ่มอาชีพบ้านทุ่งม่านเหนือ ต.บ้านเอื้อม อ.เมือง จ.ลำปาง

การศึกษาดูงานแต่ละครั้งดังกล่าวข้างต้นได้สร้างความเข้าใจการรวมกลุ่ม ปัญหาและการพัฒนากลุ่มได้เป็นอย่างดี ทำให้สมาชิกพบเห็นแนวทางการดำเนินงานกลุ่มและเพิ่มความมั่นใจยิ่งขึ้น และได้นำไปสู่การปรับปรุงพัฒนากลุ่มได้อีกทางหนึ่ง

จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการไปศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่ผ่านมากลุ่มได้รับคำแนะนำประการหนึ่งเกี่ยวกับการขายและการหาตลาดคือ “เราต้องหมั่นออกร้าน ออกงาน เป็นมีงานแสดง สินค้าขายของที่ไหน เราต้องเอาของไปขายไปแสดงกับเขา งานไหนไปไม่ได้ก็ฝากเป็นขายสินค้าเราถึงจะมีคนรู้จัก หมูดีเป็นสนใจเป็นจะมาสั่งซื้อบ้านเรา” (เราต้องขยันออกร้านออกงาน เขามีงานแสดงสินค้าขายของที่ไหนเราต้องเอาของไปแสดงกับเขา งานไหนไปไม่ได้ก็ฝากเขาขายสินค้าเราทำอย่างนี้ถึงจะมีคนรู้จัก พวกที่เขาสนใจเขาจะได้มาสั่งซื้อถึงบ้านเรา : ผู้วิจัย) กรรมการกลุ่มจึงตกลงกันใช้วิธีทดลองฝากขายสินค้าของกลุ่มเพราะเห็นว่าการไปออกร้านขายของนั้นหากคนไปทำหน้าที่ขาย และนอนแรมอย่างกลุ่มอาชีพอื่นไม่ได้

หลังจากกลับจากการไปศึกษาดูงานดังกล่าว ในกลุ่มคณะกรรมการบริหารได้สรุปข้อคิดแนวทางที่ได้จากการศึกษาดูงานมาใช้กับกลุ่มโดยเห็นตรงกันในประเด็นต่อไปนี้คือ “เราควรระวังกลุ่มเกิดการแตกแยกแตกความสามัคคีไม่ต้องการให้เกิดกรณีอย่างที่เกิดกับกลุ่มทอผ้าด้วยมือบ้านนาตัมที่แตกเป็นสองฝักสองฝ่าย” “การทำบัญชีการเงินการซื้อขายการแบ่งปันผลของกลุ่มบ้านนาตัมเหมาะที่จะนำมาใช้เป็นแบบอย่างแต่ใครจะเป็นผู้ทำผู้รับผิดชอบ” “การพัฒนาฝีมือการควบคุมคุณภาพสินค้าโดยการตีให้คนที่ไม่ได้มาตรฐานพัฒนาให้ดีขึ้นนั้นกลุ่มทำผลิตภัณฑ์จากกระดาษสาทำได้ดีเราจะมีแนวทางนำมาใช้ได้อย่างไร” “การขายการนำสินค้าไปแสดงในงานต่างๆ การเผยแพร่สินค้าของกลุ่มนั้นเป็นสิ่งจำเป็นที่จะทำให้การขายและการตลาดดีขึ้นซึ่งกลุ่มบ้านนาตัมและกลุ่มบ้านฮ่องกอกสามารถนำสินค้าของกลุ่มไปแสดงเผยแพร่ในงานต่างๆ ทำให้คนรู้จักและมีตลาดเพิ่มขึ้น กลุ่มเราจะมีแนวทาง อย่างไร” “ในกลุ่มอาชีพบ้านทุ่งม่านเหนือนี้เป็นกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จมาก และผู้นำท้องถิ่นทั้งระดับผู้ใหญ่บ้าน และอบต. สนับสนุนเป็นอย่างดี กลุ่มอาชีพในหมู่บ้านสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้าน ตั้งแต่เด็กจนถึงผู้ใหญ่ มีเครือข่ายกลุ่มอาชีพในหมู่บ้านช่วยเหลือเกื้อกูลกันดีถึงแม้จะมีกลุ่มอาชีพกันหลายกลุ่มแต่ไม่แย่งลูกค้าตัดราคากัน” “ทุกกลุ่มที่เราไปศึกษาดูงานสามารถจัดสวัสดิการให้กับสมาชิกได้หลายด้านเช่นการหาวัตถุดิบในราคาถูกให้กับสมาชิกการสร้างกลุ่มออมทรัพย์ การอบรมฝีมือความรู้เพิ่มเติม การให้สวัสดิการเงินสงเคราะห์กับสมาชิกกลุ่ม แต่กลุ่มของเรายังไม่มีแนวคิดในเรื่องนี้เลย”

การสร้าง ความมั่นใจในระดับบุคคลแกนนำ นอกจากในระดับกลุ่มจะสร้างความมั่นใจด้วยการไปศึกษาดูงานและประชุมปฏิบัติการดังกล่าวข้างต้นแล้ว ในระดับบุคคล ซึ่งเป็นกรรมการกลุ่มนั้นก็ต้องมีความมั่นใจเช่นกัน ดังนั้นในระยะเริ่มต้นนี้ผู้วิจัยจึงพยายามหาข่าวสารการจัดอบรมที่

เกี่ยวข้องกับลักษณะกิจกรรมที่กลุ่มกำลังจัดทำอยู่มาเสนอกลุ่มให้ตัดสินใจไปร่วมการอบรมการสัมมนา ซึ่งสามารถส่งตัวแทนกรรมการเข้าร่วมอบรมและสัมมนาได้ 2 ครั้ง

ครั้งแรกส่ง นางจันทร์ หมอยา นางสาวพร จำเดิม และนางสุดา บุญยืน เข้าฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ที่ห้องประชุม อาคารสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชนเชียงราย อ.เมือง จ.เชียงราย เมื่อวันที่ 24-29 กันยายน 2543 ทั้ง 3 คนเล่าประสบการณ์พอสรุปได้ว่าการไปอบรมครั้งนี้ได้รู้ได้เห็นอะไรที่ไม่เคยรู้เคยเห็นมาก่อนเลยเขาให้เราจับกลุ่มกันร่วมกับคนอื่นๆ พวกเราแยกกันอยู่คนละกลุ่มเขาให้ทำกิจกรรมหลายอย่างให้คิดเรื่องค้าเรื่องขายให้ทดลองการขายให้เรารู้เรื่องลงทุน ให้รู้เรื่องกำไร การวางแผนผลิตสินค้าให้ถูกใจคนซื้อ และหนึ่งใน 3 คนนี้ได้เล่าเพิ่มเติมว่า “...บ่าเดียวนี้หมู่เฮาสามคนก็เข้าใจมาพ่องก็คิดว่าเดี๋ยงก็ต้องทำหื้อถึงที่สุดเรื่องกลุ่มนี้มันต้องอดทน ตอนที่ไปอบรมเจ้าได้อยู่กลุ่มเดียวกับป้าคนเชียงราย เป็นกับบอกว่าเรื่องค้าเรื่องขายต้องระวังตอนที่เราทดลองทำกลุ่มด้วยกันป้าเป็นหัวหน้าป้าบอกหมู่เฮาตลอดหื้อหมู่ในลุ่มระวังเรื่องการลงทุนการขายว่ายะจะเดีเฮาถึงจะได้กำไรเวลาแข่งขันกลุ่มอื่นก้านกลุ่มเฮาหมด เพราะป้าบอกหื้อว่าเงินที่ได้มาต้องรู้จักเก็บไว้ส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งเอาไปลงทุน แต่กลุ่มอื่นเขาเอาไปลงทุนหมดแล้วก็ขาดทุน ตอนที่เข้ากลุ่มนี้หนาเป็นเอาเงินแต่ๆ หื้ออยู่กลุ่มลองค้าขายกันแท้ๆเลยหนา กลุ่มเจ้าชนะเขาหมดเลย...” (เดี๋ยงนี้พวกเราสามคนก็พอเข้าใจมาบ้างคิดว่าอย่างไรก็อดทนสู้กันต่อ ตอนที่ไปอบรมฉันได้อยู่กลุ่มเดียวกับป้าคนเชียงราย ป้าคนนี้บอกว่าเรื่องค้าขายต้องระวังตอนที่เราทดลองทำกลุ่มด้วยกัน ป้าจะเป็นหัวหน้าคอยเตือนทุกคนให้ระวังเรื่องการลงทุน การขายทำอย่างไรจึงจะให้ได้กำไร เวลาแข่งขันกันกลุ่มอื่นแพ้กลุ่มเราหมด เพราะป้าบอกว่าเงินที่ได้มาต้องรู้จักเก็บส่วนหนึ่งไว้อีกส่วนหนึ่งเอาไปลงทุน แต่กลุ่มอื่นเขาเอาไปลงทุนหมดแล้วก็ขาดทุน ตอนที่เข้ากลุ่มนี้เขาเอาเงินจริงให้ทุกกลุ่มทดลองกันค้าขายกันจริงๆเลยนะกลุ่มของฉันทชนะเขาหมดเลย : ผู้วิจัย)

ครั้งที่ 2 ส่งกรรมการกลุ่มไปร่วมประชุมเสวนาแนะนำโครงการปรับปรุงประสิทธิภาพการประกอบธุรกิจ SMEs ณ โรงแรมอมิตี กรีนฮิลล์ จ.เชียงใหม่ เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2543 นางสาวพร จำเดิมได้เล่าว่า “...ไปอบรมคราวนี้เจ็บหัวขนาดบู้เรื่องหมู่เฮากะเลยพากันไปผ่อเครื่องจักตอกอบรมมันบ่ค่อยฮู้เรื่องเท่าใด แต่กะม่วนดีที่หมู่เฮาได้เอากล่องข้าวไปตวย 30 แก่นคนอื่นหันเขากะสนใจได้ขายเสียงหมดขนาดกล่องข้าวที่เฮาใส่ข้าวหนึ่งไปกินเขากะมาขอซื้อ หมู่เฮากะเป็นดีใครหัวข้าวจำอยู่กะยังมาขอซื้อ...” (ไปอบรมคราวนี้ปวดหัวมากไม่รู้เรื่องเลยพวกเราก็เลยพากันไปดูเครื่องจักตอก การอบรมไม่รู้เรื่องเท่าใดแต่ก็สนุกดีที่พวกเราได้อากลองข้าวไปด้วย 30 กล่องคนอื่นมาเห็นเขาสนใจซื้อจนหมดขนาดกล่องข้าวที่ใส่ข้าวเหนียวหนึ่งไปกินเขาก็มาขอซื้อพวกเราารู้สึกอยากหัวเราะ ข้าวอยู่ในกล่องยังมาขอซื้อ : ผู้วิจัย)

กรรมการแกนนำกลุ่มที่ได้ไปอบรมและไปประชุม ดังกล่าวข้างต้นได้สร้างความมั่นใจในการทำงานกลุ่มมากขึ้น สมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่ให้การยอมรับและให้ความร่วมมือในการดำเนินงานของกลุ่ม

ระยยะลองผิดลองถูก

ในระยะนี้สมาชิกได้พิจารณาเลือกกิจกรรมต่าง ๆ จากแผนปฏิบัติการทั้ง 3 แผนมาทดลองปฏิบัติจริง โดยสมาชิกเห็นชอบให้เลือกทำกิจกรรมที่คิดว่าสามารถแก้ปัญหาความต้องการของกลุ่มได้มากที่สุด และเป็นกิจกรรมที่ไม่เกินความสามารถของกลุ่ม ดังนั้น การทดลองการขายและหาตลาดกล่องข้าวจึงเป็นกิจกรรมแรกที่กลุ่มเลือกทำและเป็นกิจกรรมหลักที่ดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง

การเรียนรู้การลองผิดลองถูกในการขายกล่องข้าวนี้กลุ่มได้ทำเป็นลำดับโดยเริ่มต้นจาก “สร้างทีมบริหารกลุ่ม – สร้างร้านขายกล่องข้าวเป็นศูนย์รวมกลุ่ม – สร้างข้อตกลงของกลุ่ม – เปิดร้านขายตามข้อตกลง – เกิดปัญหานำมาถกเถียง กำหนดข้อตกลงใหม่ – ออกไปศึกษาดูงานนำความรู้ประสบการณ์มาประยุกต์ใช้ – ครบปีแบ่งปันผลกำไร” การเรียนรู้ร่วมกันจึงเกิดขึ้นทั้งในระดับกลุ่มสมาชิกส่วนใหญ่ ระดับสมาชิกกับสมาชิกบางคน และระดับกลุ่มสมาชิกกับบุคคลภายนอกกลุ่ม

สร้างทีมบริหาร – สร้างร้าน – สร้างข้อตกลง ในการประชุมเพื่อเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มซึ่งที่ประชุมได้กำหนดจำนวนคณะกรรมการรวม 13 คน ประกอบด้วยประธาน รองประธาน 1 คน เภรัญญิก 1 คน เลขา 1 คน และกรรมการอีก 9 คน คณะกรรมการชุดนี้เป็นตัวแทนจาก 3 หมู่บ้าน คือเป็นชาวบ้านนางาม 2 คน บ้านไผ่ปง 2 คน บ้านไผ่แพะ 9 คน ตำแหน่งประธาน รองประธาน เลขา เภรัญญิก เป็นชาวบ้านไผ่แพะ สมาชิกเห็นชอบให้ทำการกลุ่มอยู่ที่บ้านไผ่แพะ

สมาชิกกลุ่มได้ร่วมกันสร้างร้านขายกล่องข้าวขึ้นในหมู่บ้านไผ่แพะเพื่อรับซื้อกล่องข้าวจากสมาชิกมาขายในร้านของกลุ่มโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง สถานที่สร้างร้านครั้งนี้พ่อหลวงหลีกลาภเกิด สมาชิกและที่ปรึกษากลุ่มได้อนุญาตให้กลุ่มใช้ที่ว่างบริเวณข้างเพิงของตนเป็นที่สร้างร้านขายกล่องข้าว ดังนั้นในเช้าวันเสาร์ที่ 16 กันยายน 2543 กิจกรรมการรวมพลังกลุ่มได้เริ่มขึ้นอีกครั้งหนึ่งเมื่อสมาชิกกลุ่มทั้งหญิงชาย ร่วมมือกันเสียดสแรงกาย และเวลาสร้างร้านขายกล่องข้าวของกลุ่ม คนที่ยังหนุ่มยังแข็งแรงต่างช่วยกันไปตัดไม้ไผ่จากป่าข้างหมู่บ้าน ผู้ใหญ่คล้าย วงศ์ษาช่วยบริการรถปิกอัพขนไม้ไผ่จากป่า กลุ่มผู้เฒ่าผู้แก่ก็คอยช่วยผ่าไม้และซื้อไม้ตาไม้ กลุ่มผู้ชายช่วยตั้งเสาประกอบโครงร้านค้า และตอกตะปูจนแล้วเสร็จภายในวันครึ่ง

ร้านขายกล่องข้าวที่น่าจะเรียกว่า “ตูบ” หลังน้อยที่สร้างเสร็จภายในวันครึ่งนี้แม้จะดูเล็กไม่มีราคาแต่ก็เป็นผลของการรวมพลังรวมกลุ่มผู้มีอาชีพไปสานกล่องข้าวที่ทุกคนเสียดสเต็มใจมาช่วยกันสร้างด้วยความรู้สึกมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของร่วมกัน พ่อหลวงหลีกลาภเกิด ได้บอกถึงความเต็มใจให้ใช้

ที่สร้างร้านว่า “ผมกะอยากจะสนับสนุนหมู่ละอ่อนเขา อยากห้อมันเป็นรูปเป็นร่าง มีกำลังใจห้อมกลุ่มมันสำเร็จ ผมกะตั้งนั่งเฝ้าอยู่ที่เนี่ยกะตั้งไปไหนเขามาแปรงร้านอยู่ด้วยกันนี่ก็ตั้งดี ผมกะตั้งบิ่บข้างบักคิดเงินบักคิดทองอะหยั่งสักอย่าง” (ผมก็อยากจะสนับสนุนพวกเด็กๆ อยากให้กลุ่มเป็นรูปเป็นร่างให้เขามีกำลังใจ ตั้งกลุ่มให้สำเร็จ ผมก็นั่งเฝ้าอยู่ที่นี้ไม่ได้ไปไหนพวกเขามาสร้างร้านอยู่ด้วยกันก็ดี ผมไม่ได้หวัง ไม่ได้คิดเงินคิดทองอะไรสักอย่าง : ผู้วิจัย)

สมาชิกกลุ่มหลายคนที่ไม่สามารถมาช่วยกลุ่มได้เพราะต้องไปทำไร่ให้คนในครอบครัวมาทำงานแทนตนเอง บางคนก็ให้ลูกเขามาแทน บางคนก็ให้สามีมาแทน บางคนก็ให้แม่ตนเองมาแทน “อ๊ะแม่บิ่ได้เข้ากลุ่มกับเป็นหนา อ๊ะแม่มาแทนลูกสาวมันไปยะไร” (แม่ไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่มนะแม่มาแทนลูกสาว มันไปทำไร่ : ผู้วิจัย) แม่หลวงคนหนึ่งได้พูดกับผู้วิจัย พ่อหลวงจันทร์ หมอยา พ่อหลวงหลัก ลาภเกิด และพ่อหลวงนวล ดีมาก พูดตรงกันว่า “หมู่ผมดีใจแต่ตอนแรกกะคิดว่าสามเฒ่านี้ท่าจะได้อั้นไปแปรงเหย้า แรงกะบิ่มี แต่กะโชคดีที่มีหมู่พ่อชายคนหนุ่มเขามาช่วย หมู่เขาบิ่ได้เป็นสมาชิก แต่เขาก็มาช่วยหมู่เขามาแทนแม่แทนเมียเขา หมู่สามเฒ่าตั้งดีใจขนาดวันนี้ ผู้ใหญ่บ้านเป็นกะตั้งสนับสนุนดี ผู้ใหญ่กล้านั้นหนา เป็นกะเอารถเอารามาช่วยขนเขาไปตัดไม้ ขนไม้มายังบ้าน” (พวกผมดีใจจริงๆ ตอนแรกก็คิดว่าคนเฒ่าทั้งสามคนนี้เห็นทีจะต้องปิ่นปายทำร้านค้าเสียแล้ว เรี่ยวแรงก็ไม่ค่อยมี แต่โชคดีที่มีพวกผู้ชายหนุ่มแน่นมาช่วย พวกเขาไม่ได้เป็นสมาชิกแต่ก็มาช่วยพวกเขามาแทนแม่มาแทนเมียเขา พวกผมจึงดีใจมากวันนี้ ผู้ใหญ่บ้านก็สนับสนุนดีผู้ใหญ่กล้านั้นนะ เขาก็เอารถเอารามาช่วยขนคนไปตัดไม้และขนไม้จากป่ามาบ้าน : ผู้วิจัย)

ตั้งแต่ตั้งกลุ่มมาจนเกิดมีกรรมการบริหาร มีการสร้างร้านขายกล่อ่งข้าวเกิดขึ้น แต่กลุ่มยังไม่มีระเบียบปฏิบัติใดๆ เลย หลายคนเริ่มวิตถถึงปัญหาการจัดการที่จะตามมาเพราะ มีคนมาสมัครเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้นเข้าใจจุดประสงค์ของกลุ่มไม่ตรงกัน ดังนั้นในวันที่ 17 กันยายน 2543 จึงเกิดมีการประชุมใหญ่อีกครั้งหนึ่ง ที่ประชุมในวันนี้เห็นชอบให้มีการพิจารณาสร้างระเบียบเกี่ยวกับการรับสมาชิก ระเบียบเกี่ยวกับการรับซื้อและขายกล่อ่งข้าว ระเบียบเกี่ยวกับการเงิน

เริ่มทดลองขาย เริ่มประเด็นถกเถียงและปรับแก้ อาทิตย์ 24 กันยายน 2543 ได้ฤกษ์ดีสมาชิกทำพิธีเปิดร้านขายกล่อ่งข้าว กล่อ่งข้าวชุดแรกก็นำมาขายเป็นกล่อ่งข้าวใหม่ที่สมาชิกเต็มใจบริจาคให้กลุ่มตามที่ตกลงกันไว้ในระเบียบแม้กล่อ่งข้าวที่ได้จากการบริจาคสมทบในชุดแรกมีไม่มากนักแต่ก็ทำให้ร้านขายกล่อ่งข้าวมีความเป็นร้านสมบูรณ์ขึ้น มีสินค้ามีคนขายทำให้ความคิดของกลุ่มเป็นจริงขึ้นมาที่จะได้เริ่มทดลองขายกล่อ่งข้าวด้วยตนเอง

ผลการเปิดร้านค้าทดลองขายพบว่าในระยะเริ่มแรกเป็นการขายกล่อ่งข้าวที่ได้รับบริจาคจากสมาชิกซึ่งได้ตกลงกันว่าในระยะที่กลุ่มยังไม่มีทุนสำรองหมุนเวียนซื้อกล่อ่งข้าวเพียงพอนี้ สมาชิกทุกคนต้องบริจาคกล่อ่งข้าวให้กลุ่มคนละหนึ่งกล่อ่งต่อเดือนเพื่อให้กลุ่มขายนำเงินเป็นทุนหมุนเวียน

รับซื้อกล่องข้าวของสมาชิกต่อไป และกล่องข้าวบางส่วนก็เป็นกล่องข้าวที่กลุ่มได้รับซื้อจากสมาชิกที่นำมาขายให้ การขายกล่องข้าวในขณะนี้ค่อนข้างขายได้ดีมีชาวบ้านมาซื้อกล่องข้าวที่ร้านกันมาก เพราะเป็นระยะประเพณีทานก๋วยสลาก “...กล่องข้าวของคุณเฮาขายดีขายได้ตั้งวันบางวันกะขายได้เป็น 10 แก่นตอนนี้อะซื้อไปทานก๋วยสลาก...” สมาชิกผู้ทำหน้าที่ขายได้บอกกับผู้วิจัยและได้พูดต่อถึงการทำหน้าที่ขายว่า “...อย่างคนขายนี้เฮากะเปลี่ยนกันมาเฝ้าศูนย์มาขายกล่องข้าววันละ 2 คน มันกะตั้งยูน้อยหนึ่งอย่างบางคนเป็นเป็นคนเฝ้าคนแก่เป็นบู้หนังสืออ่านตัวเลขกับข้างเขียนกับได้กล่องข้าวมีหลายราคาเหี้ยเหี้ยกะบางเต๊อคนซื้อเป็นมาต่อขอลดกะบู้จะยะจะใด...” (อย่างคนขายนี้เราเปลี่ยนกันมาขายกล่องข้าวที่ศูนย์วันละ 2 คน มันก็ยูนิดหนึ่งทีบางคนเป็นคนเฝ้าคนแก่ไม่รู้หนังสืออ่านเขียนตัวเลขไม่เป็น กล่องข้าวมีหลายราคาบางครั้งคนซื้อขอลดราคาเขาาก็ไม่รู้จะทำอย่างไร : ผู้วิจัย)

แต่อย่างไรก็ตามระเบียบข้อตกลงที่กลุ่มได้ช่วยกันพิจารณาร่างขึ้นนั้นดูเหมือนเป็นเพียงข้อตกลงในที่ประชุมเท่านั้นไม่มีการนำมาบังคับหรือควบคุมให้สมาชิกปฏิบัติตามข้อตกลงนั้นสมาชิกบางคนก็ทำตามบางคนก็เพิกเฉยบางคนก็ทำบ้างไม่ทำบ้าง เช่นกรณีที่ 1 มีข้อตกลงว่าสมาชิกต้องบริจาคกล่องข้าวให้กลุ่มนำไปจำหน่ายคนละ 1 กล่องต่อเดือน เพื่อเพิ่มทุนหมุนเวียนในการรับซื้อกล่องข้าวก็ปรากฏว่าบางคนไม่ได้นำกล่องข้าวมาให้ร้านเลยและผู้ที่ทำตามข้อตกลงก็ทำตามเพียง 2 เดือนแรกเท่านั้นแต่หลังจากนั้นแล้วไม่มีใครนำกล่องข้าวมาให้ร้านอีกเลย กรณีที่ 2 ตกลงกันว่าสมาชิกต้องผลัดกันมาทำหน้าที่ขายกล่องข้าวที่ร้านแต่ปรากฏว่าสมาชิกหลายคนไม่ยอมมาทำหน้าที่ขายเลย กรณีที่ 3 ตกลงกันว่าสมาชิกจะไม่นำกล่องข้าวไปขายให้พ่อค้าคนกลางโดยไม่ผ่านกลุ่มแต่ก็มีสมาชิก 2-3 คน กลับนำกล่องข้าวไปขายให้พ่อค้าคนกลางและไม่ยอมขายให้ร้านเลย กรณีที่ 4 ตกลงกันว่าเงินค่าสมัครเป็นสมาชิกคนละ 20 บาทนั้นผู้สมัครจะขอรับเงินค่าสมัครคืนได้ ภายใน 3 วันหลังจากวันที่เสียค่าสมัครเท่านั้นถ้าเกิน 3 วันไปแล้วกลุ่มจะไม่คืนเงินให้แต่ปรากฏว่ามีบางคนสมัครเป็นสมาชิกได้หลายเดือนแต่จะมาขอค่าสมัครคืน กรณีที่ 5 ตกลงกันว่าในการรับซื้อกล่องข้าวนี้กลุ่มจะมอบหมายให้สมาชิกจำนวนหนึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ตีวงวิพากษ์วิจารณ์กล่องข้าวที่นำมาขายให้กลุ่มเพื่อให้เกิดการพัฒนาฝีมือและสร้างมาตรฐานสินค้าของกลุ่มโดยตกลงว่าจะไม่โกรธกัน แต่ปรากฏว่าคนที่ถูกติบางคนไม่พอใจ บางคนไม่ยอมนำกล่องข้าวมาขายอีกเลยเพราะไม่พอใจที่ถูกติเป็นต้น ซึ่งในกรณีตัวอย่างเหล่านี้ก็ไม่มีผู้ใดที่จะเป็นผู้กำกับควบคุมให้สมาชิกปฏิบัติตามข้อตกลงแต่อย่างใด

นอกจากนี้เมื่อสมาชิกนำกล่องข้าวมาขายเข้ากลุ่มกันมากขึ้นก็เริ่มเกิดข้อถกเถียงกันว่า “ราคาซื้อที่เหมาะสมคือราคาใด” “สมาชิกได้รับความยุติธรรมจากการตั้งราคาซื้อแค่ไหน” “เอาอะไรมาเป็นเกณฑ์ในการรับซื้อ” “ถ้ารับซื้อกล่องข้าวไว้หมดแล้วขายไม่ได้ขายไม่หมดจะไม่ขาดทุนหรือ” “ใครจะเป็นคนกำหนดราคาซื้อแล้วทุกคนยอมรับ” เป็นต้น

เกี่ยวกับเรื่องนี้นางจันทร์ สีสด (พฤษภาคม 2543) สมาชิกกลุ่มกล่อ่งข้าวบอกว่า “...มันหัง บ่าฟังกันนี้ไผะใครขายแพง บางฟ่องมาถึงกะเล่นตั้งราคาไว้เลยว่าจะต้องซื้อแก่นละ 12 บาทเท่าอัน จะเอา 12 หื้อได้ แล้วหมู่กรรมการเขาจะว่าถ้าซื้อ 12 ก็ต้องไปขายหื้อแพงกว่านี้แล้วไผ่ที่ไหนจะซื้อ ของศูนย์ซื้อแล้วขายปได้เงินมันก็ขายอยู่หั้นแล้วก็บามีเงินหมุน ย้งของข้าเจ้านี้เจ้าตั้งบ่เอาแพงเคยขาย แก่น 8 บาท 9 บาทเจ้าจะขายหื้อร้านหื้อศูนย์ แก่น 8 บาท 9 บาทเท่าอัน กรรมการเขาจะหื้อใบละ 12 บาท ก็บ่ว่าเขาจะไปขายราคาแพงจะใดก็ช่างเขาหาได้ตั้งค้มาซื้อข้าวต้มข้าวหนมหื้อหลานเฮาก็พอใจ ละ...” (มันเล่นไม่ฟังกันเลยนี้ใครก็อยากจะขายแพงบางคนมาถึงก็ตั้งราคาให้ซื้อเลยว่าจะต้องซื้อใบ ละ 12 บาทเท่านั้นจะเอา 12 ให้ได้พวกกรรมการเขาก็ว่าถ้าซื้อ 12 ก็ต้องไปขายให้แพงกว่านี้แล้วใครที่ ไหนจะซื้อของศูนย์ ถ้าขายไม่ได้เงินก็จะติดอยู่นั้นก็จะขาดเงินหมุน อย่างของฉันนี้ฉันไม่เอาแพงเคย ขายใบละ 8 บาท 9 บาทก็ขายให้ร้านให้ศูนย์ใบละ 8 บาท 9 บาทเท่านั้นกรรมการเขาจะให้ 12 บาท เราก็มั่วว่า เขาจะเอาไปขายราคาแพงอย่างไรก็ช่างเขา เราได้เงินมาซื้อขนมให้หลานเราก็พอใจละ: ผู้วิจัย) กรรมการที่รับซื้อคนหนึ่งพูดถึงปัญหานี้ว่า “...บะเดี๋ยวนี้หมู่กรรมการเขาก็ทอดยกันละนี้มัน หังมาทิมมาแทงกันว่าหื้อกรรมการล้าไปกรรมการหลายคนก็กลัวเขาเกลียดเขาจึงเขาเลยบ่มาช่วยรับซื้อ มันก็มาตกหนักกับหมู่กรรมการที่เฝ้าอยู่นี้กับหมู่ที่เป็นบ้านอยู่ใกล้ร้าน บางคนมันกะล้าไปแท้นหา กล่อ่งข้าวตัวไปปดี่บ่งามจะหื้อเฮาซื้อราคาแพงเท่าคนอื่นจะไปได้จะใดแม่นก้อไหนดเฮาจะต้องเป็น ภาระเอาไปขายต้องตั้งราคาหื้อได้กำไรเข้ากลุ่มเข้าศูนย์ ถ้าเฮาเอาของบดี่บ่งามมาขายไผจะไปใครได้ ใครซื้อ...” (จันทร์ฟอง หมอยา, ธันวาคม 2543) (เดี๋ยวนี้กรรมการเขาท้อแท้กันแล้วมันเล่นมาทิมมา แทงกันว่าให้กรรมการเกินไปกรรมการหลายคนกลัวว่าเขาจะเกลียดซ้งเลยไม่มาช่วยรับซื้อจึงมาตก หนักกับพวกกรรมการที่อยู่เฝ้าที่นี่และพวกที่มีบ้านอยู่ใกล้ร้านนี้ บางคนก็เกินไปจริงๆ กล่อ่งข้าว ตัวเองทำไม่สวยไม่งามแล้วจะให้ซื้อราคาแพงเท่ากับคนอื่นมันจะได้อย่างไรไหนดเราต้องเป็นภาระเอา ไปขายให้ได้กำไรเข้ากลุ่มถ้าเอาของไม่ดีไม่งามไปขายใครจะมาซื้อ : ผู้วิจัย) พ่อหลวงจันทร์ หมอยา (ธันวาคม 2543) บอกว่า “...อย่างผมนี้ ก็มาช่วยเขารับซื้อผมก็ตึงตึงว่าเขาขนาดหนักหมู่เขา ที่ไปปดี่บ่งามนั้นหนาเขาจนพอเกลียดพอซ้งเฮาเหมือนกันผมก็ถือว่าเขาเป็นลูกเป็นหลานก็อยากหื้อเขา พัฒนาฝีมือจะได้ขายกล่อ่งข้าวได้ราคาเหมือนเจ้าหมู่เป็น...” (อย่างผมนี้ก็มาช่วยเขารับซื้อ ผมก็ติเขา มากอยู่ติพวกที่सान ไม่สวยไม่งามนั้นเขาก็ไม่ค่อยพอใจเขาก็เกลียดซ้งเราเหมือนกันแต่ผมก็ถือว่าเขา เป็นลูกเป็นหลาน ต้องการให้เขาพัฒนาฝีมือจะได้ขายได้ราคาเหมือนกับคนอื่นเขา : ผู้วิจัย)

สมาชิกกลุ่มคนหนึ่งกล่าวถึงการรับซื้อกล่อ่งข้าวว่า “...หลายคนเขาว่าเขาบ่เอามาขายหื้อร้าน แล้วกรรมการรับซื้อของเขาถูกล้าไปของเขาติของเขางามแต่ไปซื้อเท่าคนที่บ่าดีบ่งาม อย่างกล่อ่งข้าว ของเขาถึงบ่เอามาขายหื้อร้านเขาก็ตั้งได้ขายตึงมีคนไปซื้ออยู่บ้านอยู่แล้ว หมอย่างหนาหมู่เขาที่เป็น ไปกล่อ่งข้าวแก่นใหญ่ๆ งามๆ เป็นขายได้แพงแก่นละห้าสิบ แก่นละร้อยบางแก่นขายได้แพงร้อยชาว

ถึงสองร้อยก็มีทางร้านศูนย์กับไซ้ซื้อของเขาหนากรรมการณ์ว่ากล่องข้าวราคาแพงถ้าไปกลัวซื้อแล้วเอาไปขายต่อบได้กลัวเงินจะจำเขาซื้อค่าราคาสิบบาทสิบสองบาท ราคาสิบห้าบาทพ่องราคาชาวบาทชาวห้าบาทเท่าอันนะ...” (หลายคนเขาบอกว่าเขาไม่เอามาขายให้ร้านแล้วกรรมการณ์รับซื้อของเขาถูกเกินไป ของเขาทำดีทำงานแต่ซื้อของเขาเท่ากับคนที่ทำไม่สวยไม่งามกล่องข้าวของเขานั้นถึงไม่เอามาขายให้ร้านก็มีคนมาซื้อถึงบ้านอยู่แล้วอีกอย่างหนึ่งพวกที่เขาทำกล่องข้าวขนาดใหญ่ทำสวยๆ เขาขายได้ถึงกล่องละ 50 กล่องละ 100 บางกล่องขายได้ 120 ถึง 200 แต่ร้านก็ไม่ซื้อของเขา กรรมการณ์บอกว่ากล่องข้าวราคาแพงเกินไปกลัวซื้อแล้วเอาไปขายต่อไม่ได้กลัวเงินไปจมอยู่เขาซื้อแต่ราคา 10 บาท 12 บาท 15 บาทบ้างราคา 20 ถึง 25 บาทเท่านั้น : ผู้วิจัย)

นอกจากประเด็นถกเถียงกันในเรื่องการซื้อการขายกล่องข้าวดังกล่าวข้างต้นแล้วยังมีเรื่องที่สมาชิกถกเถียงและหารือกันในที่ประชุมบ่อยครั้งอีกเรื่องหนึ่งคือคนทำหน้าที่ขายกล่องข้าวในร้านของกลุ่ม เนื่องจากข้อตกลงของกลุ่มที่กำหนดให้สมาชิกทุกคนมาทำหน้าที่ขายกล่องข้าววันละ 2 คนนั้นไม่สามารถปฏิบัติได้เพราะสมาชิกส่วนใหญ่ไม่ยอมมาทำหน้าที่นี้จะมีเพียงก็เฉพาะกรรมการณ์และสมาชิกประมาณ 10-15 คนเท่านั้นที่ผลัดเปลี่ยนกันมาทำหน้าที่ขายโดยไม่รับค่าตอบแทนใดๆ แต่ทำเพื่อกลุ่มทำเพื่อส่วนรวม

สมาชิกคนหนึ่งพูดในที่ประชุมว่า “...ขอให้อช่วยกันมาเปลี่ยนกันขายตามที่ตกลงกันบ่่าดีมาละหื้อแต่กรรมการณ์กับคนที่บ้านอยู่ใกล้ร้านอะเจ่นว่าจะเปลี่ยนกันมาก็หื้อเปลี่ยนแท้ๆ...” (ขอให้ช่วยกันผลัดเปลี่ยนกันมาขายตามที่ตกลงกันไว้ไม่ควรทิ้งให้กรรมการณ์กับคนที่บ้านอยู่ใกล้ร้านเกินไปตกลงว่าจะเปลี่ยนกันก็ขอให้เปลี่ยนกันจริงๆ : ผู้วิจัย) อีกคนหนึ่งก็สนับสนุนว่า “...บ่่าดีมาอ้างว่าติดเวียกติดการู้ถึงเรื่องไปไร่มันก็ไปกันทุกคนหมู่ที่มาขายก็มากันบู้ก็รอบแล้วรู้เรื่องการเรื่องไร่เขาก็มีเหมือนกัน หมู่ที่บ่เคยมาก็เล่นบ่มาลักเตื่อปล่อยหื้อหมู่เฮามาเป็นสื่รอบหื้อรอบแล้ว...” (อย่ามาอ้างว่าติดการติดงานพูดถึงทำไร่มันก็เหมือนกันทุกคนพวกที่เขามาขายเขาก็มากัน บู้ก็รอบแล้วเขาก็ต้องทำไร่เหมือนกันพวกที่ไม่เคยมาก็เล่นไม่มาซักครั้งเดียวพวกเรามาเป็นสื่รอบหื้อรอบแล้ว : ผู้วิจัย)

มีสมาชิกบางคนเสนอว่าควรจะให้คนรับผิดชอบขายได้ค่าตอบแทนอาจจะให้ใครรับผิดชอบดูแลเรื่องการขายตลอดไม่ต้องเปลี่ยนกันมาอาจจะให้คนแก่หรือคนที่ไม่มีภารกิจงานมานั่งขายอยู่ประจำก็ได้แต่ข้อเสนอนี้ก็มิผู้คัดค้านว่า “...จะเอาเงินที่ไหนมาจ้างถ้าไรก็บ่่าไซ้มีนักทำไปทำมาเงินก็จะหมดเอา...” มีครูเสนอว่าให้ค่าตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์แก่ผู้ขายน่าจะเหมาะกว่าขายมากก็ได้เปอร์เซ็นต์มากขายได้น้อยก็ได้เปอร์เซ็นต์น้อยวันไหนขายไม่ได้ก็ไม่ได้ค่าเปอร์เซ็นต์ถือว่าช่วยกันไป ข้อเสนอในที่ประชุมเกิดการตั้งข้อสงสัยซักถามกันในกลุ่มย่อยนานพอสมควรเพราะส่วนใหญ่ยอมรับว่าไม่เข้าใจ “เรื่องเปอร์เซ็นต์” จะมีก็เพียงสมาชิกที่เป็นพอรู้หนังสือและอายุน้อยเท่านั้นที่สนับสนุนว่าควรให้ค่าตอบแทนคนขายในระบบเปอร์เซ็นต์และให้รับผิดชอบไปตลอดไม่ต้องหมุนเวียนกันมา

รูปภาพที่ 25-26 ร่วมแรงร่วมใจสร้างร้านค้าท้องถิ่น



รูปภาพที่ 27-28 ไปตัดไม้มาสร้างต่อจนเป็นร้านขายกล่อ่งข้าว

