

สรุปเนื้อหา “อบรมพัฒนาศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจผู้ผลิตเกลือหวานบานา”
วันที่ 27 ตุลาคม 2559 ณ ห้องประชุมชูเกียรติ ปิติเจริญกิจ คณะวิทยาการสื่อสาร

แลกเปลี่ยนประสบการณ์การบริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

วิทยากรโดย คุณสมปอง อัดอินโหม่ง ประธานกลุ่มจักสานไม้ไผ่บ้านทุ่ง ต.ท่าข้าม อ.ปะนาเระ จ.ปัตตานี
ผู้ดำเนินรายการโดย อ.จาริยา อรรถอนุชิต คณะวิทยาการสื่อสาร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี
และกรรมการโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกลือหวานบานา

ที่มาของการรวมกลุ่ม

การรวมกลุ่มจะเกิดขึ้นได้ เราต้องเริ่มต้นด้วยการมีส่วนร่วมชุมชนเพื่อให้เขารู้จักเรา พร้อมทั้งเรียนรู้วิถีชีวิตของคนในชุมชนไปด้วย แม้จะไม่ใช่วิถีมาเดิม แต่ก็ต้องปรับตัวเพื่อให้เข้ากับคนในชุมชนก่อนเป็นอันดับแรก จึงจะสามารถชวนคนอื่นเข้ากลุ่มได้

เมื่อย้ายเข้ามาอยู่ในชุมชนบ้านทุ่ง ซึ่งครอบครัวมีอาชีพทำนาและทำน้ำตาลโตนด คุณสมปองไม่เคยทำอาชีพดังกล่าวมาก่อน จึงต้องเรียนรู้ใหม่ทั้งหมด ระหว่างที่ทำน้ำตาลโตนดนั้น ก็เกิดคำถามว่า ทำไมเราต้องซื้อภาชนะจักสานไม้ไผ่สำหรับเคี้ยวน้ำตาลโตนด ซึ่งต้องรอคิวว่าจะได้ เพราะมีคนสานไม้ไผ่เป็นเพียงคนเดียว ทำไมเราไม่สานไม้ไผ่เอง ทั้งๆ ที่มีไม้ไผ่อยู่แล้ว จึงมีความคิดว่าเราต้องสานให้ เป็น เริ่มแรกจึงฝึกสานให้ เป็น โดยเรียนรู้จากแม่สามี เมื่อเริ่มสานเอง ใช้เอง คนในชุมชนก็เริ่มต้องการจักสานเป็นบ้าง เพื่อนำไปทำเป็นภาชนะอื่นๆ เช่น กระดังผัดข้าว สมก กระเชอหูนข้าว เป็นต้น คุณสมปองจึงเริ่มสอนการจักสาน สำหรับคนที่ต้องการซื้อ คุณสมปองไม่ขาย ไม่รับจ้าง แต่จะสอนเพื่อให้เขาสามารถทำเอง ใช้เอง ต่อมาคนที่ทำน้ำตาลโตนดก็จักสานเป็นหมด ไม่ต้องไปซื้อ

หลังจากนั้น ก็มีคำถามต่อว่า ทำอย่างไรเราจะสามารถขายให้คนอื่นได้ สมาชิกที่จักสานเป็นมีเพียง 3-4 คน จึงเริ่มไปปรึกษาเจ้าหน้าที่เกษตร เจ้าหน้าที่จึงแนะนำให้รวบรวมสมาชิกให้ได้ 7 คน เพื่อจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน โดยแต่ละคนต้องมีหน้าที่ มีตำแหน่งประธาน รองประธาน เลขา บัญชี เหมรัญญิก โดยคุณสมปองเป็นประธานกลุ่ม มีการกำหนดข้อตกลงร่วมกันว่า เมื่อตั้งกรรมการกลุ่มแล้ว ต้องรับผิดชอบร่วมกัน รับผิดชอบหน้าที่ของแต่ละคน สามารถทำหน้าที่แทนกันได้

ในความหมายของ “วิสาหกิจชุมชน” ตามหลักของชาวบ้าน หมายถึง ชุมชนคือ ชาวบ้านเป็นผู้บริหารจัดการ ไม่ใช่เพียงแค่ 7 คน เพื่อให้ตอบโจทย์ชุมชน เริ่มต้นไม่มีเงินทุนหรือความพร้อมใดๆ เริ่มออกขายกระดังผัดข้าวแรกเพื่อเปิดตลาดให้คนได้รู้จัก และเป็นโอกาสที่ได้เรียนรู้ความต้องการของลูกค้า เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งขณะนี้ผลิตภัณฑ์ชุมชนได้ระดับ 4 ดาวของประเทศแล้ว และมีรายการสั่งซื้อเป็นปริมาณมาก ไม่ต้องออกไปขายเองเหมือนก่อน โดยกลุ่มได้กำหนดกติกาในการขายสินค้าภายในชุมชนในราคาเดียวกัน แต่ถ้าขายสินค้าในพื้นที่อื่นสามารถกำหนดราคาได้เอง

บทบาทของผู้นำในฐานะประธานกลุ่ม

คนที่ทำหน้าที่ต้องฟังลูกน้อง ให้สิทธิเท่าเทียมกัน คนที่เป็นลูกน้องก็ควรให้เกียรติ เชื้อฟังหัวหน้าเช่นกัน เมื่อกลุ่มจักสานจะดำเนินการจะเสนอผู้นำชุมชนให้ความเห็นชอบก่อน ในการประชุมทุกครั้งมีข้อตกลงว่า ทุกคนสามารถแสดงความคิดเห็นได้ทั้งหมด เพื่อจะได้รับทราบความคิด ความอัดอั้นใจของสมาชิก

กลุ่มวิสาหกิจจักสานไม้ไผ่บ้านทุ่งจัดตั้งมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2546 ปัจจุบันมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลท่าข้าม มีกองทุนที่สมาชิกสามารถกู้ยืมได้ ชุมชนบริหารจัดการได้เอง ซึ่งเป็นผลจากการรับฟังความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่ม ความเท่าเทียมของความคิด

ประธานมีวาระ 2 ปี เมื่อถึง 2 ปี จะถามสมาชิกว่าจะให้ทำงานต่อหรือเลือกประธานคนใหม่
การสื่อสารภายในและภายนอก

การสื่อสารภายในกลุ่ม กลุ่มมีพื้นที่กลางสำหรับแลกเปลี่ยนความคิดเห็นภายในกลุ่ม สถานที่เดิมคือศาลา ปัจจุบัน
เปลี่ยนเป็นอาคารอเนกประสงค์ เป็นสถานที่

1. พื้นที่กลางเป็นพื้นที่สำหรับชี้แจงข้อมูลให้กับสมาชิกในกลุ่ม มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ หาแนวทางแก้ไข
ปัญหา/อุปสรรค และมีข้อตกลงร่วมกัน
2. เป็นพื้นที่ที่เปิดกว้างให้สมาชิกในชุมชนได้รับทราบความก้าวหน้าของกลุ่ม เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการ
บริหารจัดการกลุ่ม

การสื่อสารระหว่างกลุ่ม

การนำสินค้าไปจำหน่ายนอกพื้นที่ ทำให้เราได้รู้จักลูกค้า สามารถประเมินความต้องการของแต่ละกลุ่มเป้าหมาย
นอกจากนี้ยังได้รู้จักผู้ที่มีความรู้ มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล เกิดเครือข่าย และผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ มีความหลากหลาย ซึ่งแม้ว่า
ครั้งแรกจะขายได้น้อย แต่การออกจำหน่ายจะทำให้มีข้อมูลในการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

ผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลโตนด

การจะทำอะไรหากเรามีความรู้จริงในสิ่งที่ทำ จะสามารถนำเสนอเรื่องราวของผลิตภัณฑ์กลายเป็นจุดขายได้ และ
เมื่อมีการบันทึกข้อมูล คิดคำนวณต้นทุนทั้งหมด จะสามารถใช้เป็นข้อมูลในการต่อรองราคากับผู้บริโภค หรือเป็นข้อมูล
ประกอบการขอรับสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพจะทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

การสร้างเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจภายในชุมชน

กลุ่มน้ำตาลโตนด มีสมาชิกประมาณ 20 คน การมีเวทีพูดคุยในกลุ่มอาชีพเดียวกัน ทำให้ทราบข้อมูลภูมิปัญญา
ปัญหาอุปสรรคของแต่ละคน และหาแนวทางแก้ไข มีข้อตกลงร่วมกัน

การสร้างตลาดร่วมกัน

กลุ่มจักสาน นอกจากชุมชนบ้านทุ่งแล้ว ยังมีบ้านท่ามะนาว บ้านควน และบ้านกลาง ซึ่งอยู่ในพื้นที่อ.ปะนาเระ
ที่มีอาชีพจักสานเหมือนกัน การจะสร้างตลาดร่วมกันโดยไม่แบ่งแยกลูกค้า นั้น ขึ้นอยู่กับไหวพริบและความสามารถของ
ประธาน ที่จะต้องมองให้ดีกว่าแต่ละหมู่บ้านมีความเชี่ยวชาญในการจักสานแบบใด เช่น หมู่บ้านหนึ่งชำนาญในการทำ
เชือกตอให้ ทำเป็นตะกร้าผลไม้ ตะกร้าผ้า อีกหมู่บ้านหนึ่งทำลายทึบ เป็นต้น และมีข้อตกลงกันว่าจะทำผลิตภัณฑ์ตาม
ความถนัดของแต่ละหมู่บ้าน

หากมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ บ้านทุ่งจะเป็นตัวเชื่อมระหว่างหมู่บ้านเหล่านั้น โดยจะรับรายการสั่งซื้อสินค้า และ
แจ้งรายการสั่งซื้อไปยังหมู่บ้านที่มีความถนัดในการจักสานประเภทนั้น โดยจะสอบถามก่อนว่า จะ สามารถผลิตสินค้าตามที่
ลูกค้าสั่งซื้อได้หรือไม่ และกำหนดวันรับสินค้า ส่งงานตามกำหนด การบริหารจัดการใช้การติดต่อสื่อสารกันผ่านทาง
โทรศัพท์ ประธานแต่ละกลุ่มจะมีข้อมูลความเชี่ยวชาญของสมาชิกว่า มีฝีมือในการผลิตระดับใด การติดต่อสื่อสารประธาน
กลุ่มจะเป็นผู้สื่อสารภายในกลุ่มกันเอง การจ่ายเงินให้กับกลุ่มจะให้กับประธานกลุ่มเพื่อแจกจ่ายต่อให้กับสมาชิกเอง

มีการลงทุนร่วมกันในเบื้องต้นฝากเริ่มต้นคนละ 20 บาท จะไม่ใช้เงินกลางมาบริหารเพราะจะเกิดความไม่เท่า
เทียมกัน หากได้รับงบประมาณสนับสนุนจะมีการพูดคุยกันในกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมร่วมกัน มีการกระจายอุปกรณ์ไปยังทุก
กลุ่มอย่างเท่าเทียมกัน ตามความต้องการและความจำเป็นของแต่ละกลุ่ม ซึ่งประธานจะต้องทราบปัญหาความต้องการของ
สมาชิกกลุ่ม

การดึงการมีส่วนร่วมของหมู่บ้านอื่น

ส่วนใหญ่อำเภอปะนาเระเน้นการปลูกข้าวเพื่อบริโภคเองก่อน เหลือจึงทำขาย เพราะมีพื้นที่น้าน้อย และเน้นการพึ่งตนเองก่อน ต้องปลูกข้าวเป็น ไถนาเป็นก่อน รู้จักเลือกปลูกข้าวให้เหมาะสมกับวิธีการปลูก บริเวณที่นาจะปลูกมะรุมโดยรอบ เพราะมะรุมมีประโยชน์ทางโภชนาการ พื้นที่ทำนาเกลืออาจจะปลูกพืชที่มีประโยชน์โดยรอบเพื่อเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการของเกลือตามธรรมชาติ

การพึ่งตนเองได้ก่อน จึงจะสามารถชวนคนอื่นให้มามีส่วนร่วมกันได้

การพัฒนาตนเองจะอย่างไร

เราจะทำอะไรก็แล้วแต่ ต้องรู้จักตนเองและคนอื่น พร้อมทั้งพัฒนาตนเองให้มีความชำนาญรู้สึกในอาชีพของตน เช่น การทำเกลือ นอกจากจะรู้เรื่องเกลือที่ตนเองทำ เราก็ต้องรู้ด้วยว่า คนอื่นเขาทำนาเกลืออย่างไรบ้าง

เราต้องมีความรู้สึกในอาชีพของเราจริง และสามารถหาจุดขายของสินค้าได้ เช่น สามารถอธิบายได้ว่า เกลือของเรามีคุณภาพ ห่างไกลจากทะเล มีระบบการระบายน้ำที่ดี ทำให้สะอาด สดใหม่ตลอดเวลา

การเปิดตลาดให้คนอื่นรู้จัก

แรกเริ่มทดลองเอาผลิตภัณฑ์ไปขายที่อิมแพค เมืองทองธานี เพื่อต้องการทราบว่า ลูกค้านั้นเขามีความต้องการผลิตภัณฑ์แบบไหน ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ชุมชนนำไปส่วนใหญ่สำหรับชาวบ้านมากกว่า จึงพยายามขายให้ได้มากที่สุด โดยวิธีการขายคือ พุดจาสุภาพ อ่อนน้อมถ่อมตน สามารถอธิบายสินค้า ยอมรับในคำติชมของลูกค้า ซึ่งนอกจากจะได้เปิดตลาดให้เป็นที่รู้จักแล้ว ยังได้ความรู้เพิ่มเติมเพื่อไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าเพื่อนำไปเพิ่มมูลค่าและขายเป็นยี่ห้อใหม่ แต่ทางกลุ่มไม่สนใจ เพราะกลุ่มมีเป้าหมายเพื่อสร้างรายได้ ไม่ได้ต้องการชื่อเสียง จึงไม่ปิดกั้นตัวเอง

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย จะสามารถกำหนดผลิตภัณฑ์ของตน เช่น ผลิตภัณฑ์จักสานบ้านทุ่ง จะมีผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มลูกค้าโดยตรง แต่ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความประณีตมากขึ้น ทางกลุ่มจะผลิตเพื่อขายต่อให้กับกลุ่มที่ผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าอีกต่อหนึ่ง

ปัญหาความขัดแย้ง และผลประโยชน์

ทางกลุ่มเคยประสบปัญหาเรื่องสมาชิกต้องการราคาขายสูงขึ้น วิธีการแก้ปัญหาคือ คณะทำงานต้องคำนวณต้นทุนให้ชัดเจน ใช้วัตถุดิบมากน้อยเท่าใด คิดค่าแรงตามชั่วโมงที่ผลิต และคำนวณว่าราคาขายนั้น เช่น ต้นทุน 120 บาท กำไรประมาณ 30 บาท รวมราคาขาย 150 บาทแล้ว คนทั่วไปจะซื้อหรือไม่ และค่าจ้างจ่ายตามความถนัดของแต่ละคน บางคนสาน บางคนเหลาไม้ กระจายงานให้สมาชิกได้ทำอย่างทั่วถึง

ปัญหาอุปสรรคอื่น เช่น กฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดตามสถานที่ขายแต่ละแห่ง เช่น ขายตรงเวลา ของพร้อมขาย

การขายสินค้านั้น เราจะต้องนำสินค้าไปขายให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละประเภท และราคาขายเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย จึงจะสามารถขายได้ และควรจับคู่สินค้ากับผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อส่งเสริมการขาย ถ้าขายที่ไหน ขายไม่ดี จดบันทึกไว้บ้าง อย่างเช่น เกลือ เราต้องเลือกขายในสถานที่เหมาะสมกับลูกค้า เช่น ตลาดเปิดท้ายขายของ ถ้าสินค้าที่เป็นภาชนะ ก็ควรมีตัวอย่างการจัดวางสินค้า เช่น ชะลอมใส่ผลไม้

เปิดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์

การเป็นผู้นำ ยาก ง่าย แค่นั้น

การเป็นผู้นำโดยธรรมชาติ ไม่มีตำแหน่งทางการเมือง จะทำงานได้ง่ายกว่า มีคนสนับสนุนมากกว่าผู้นำที่มีตำแหน่งทางการเมืองซึ่งยากกว่า เพราะมีทั้งคนเชื่อถือและมีคนคาดหวังสูงกว่า ผู้ใหญ่บ้านทุ่งเปิดโอกาสให้กลุ่มสร้างผลงาน

การรวมกลุ่มของตำบลบานาค่อนข้างยากกว่า เพราะบริบทต่างกัน มีสภาพแวดล้อม ปัญหาทางการเมือง ที่เป็นอุปสรรคในการบริหารกลุ่ม เพราะชุมชนมีความเป็นเมืองมากกว่า คนที่มีจิตอาสาที่จะทำงานเพื่อชุมชนมีน้อยกว่า การจัดตั้งกลุ่มให้ยั่งยืนจึงยาก

แต่การรวมกลุ่มวิสาหกิจง่ายกว่า เพราะเป็นการรวมกลุ่มเพื่อวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนากลุ่มให้เข้มแข็งร่วมกัน หลักสำคัญของการบริหาร คือ การสนับสนุนให้ผู้อื่นทำงานตามบทบาทของแต่ละคน เมื่อเรากระจายบทบาทหน้าที่ของแต่ละคนแล้ว จะเห็นศักยภาพในการทำงานของแต่ละคน แต่ถ้าผู้นำทำหน้าที่ทุกอย่างแล้ว ภาระหนักจะอยู่ที่ผู้นำคนเดียว นอกจากประธานที่มีบทบาทสำคัญแล้ว เลขาเป็นผู้ที่รู้เรื่องทุกอย่างของกลุ่ม ฝ่ายขายถ้าเป็นผู้หญิงจะเก็บรายละเอียดได้ดีกว่าผู้ชาย

กลยุทธ์ในการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ให้เป็นลูกค้าประจำ

กลุ่มต้องมีข้อตกลงเพื่อสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้า เช่น

1. มีรับประกันสินค้า 1 ปี เช่น กรณีพ้อค้าที่รับซื้อสินค้าไปขาย หากมีสินค้าชำรุดหรือเสียหาย สามารถเปลี่ยนคืนหรือซ่อมแซมฟรี
2. ต้องตรงเวลาในการชำระเงิน เช่น เมื่อครบกำหนด 15 วัน ต้องชำระเงิน สำหรับการรับซื้อสินค้าครั้งแรกให้มัดจำครึ่งหนึ่งก่อน อีกครึ่งหนึ่งจ่ายเมื่อครบ 15 วัน
3. มีบริการหลังการขาย ถ้าขายไม่หมดสามารถเปลี่ยนเป็นของใหม่ได้ ซึ่งบริการนี้ลูกค้าค่อนข้างพอใจ

การขยายฐานลูกค้า

เริ่มต้นจากการจับคู่สินค้าทางการตลาด ส่วนใหญ่มองสินค้าใกล้ตัวก่อนว่า มีสินค้าใดที่สามารถขายร่วมกันได้ เช่น ชะลอมสำหรับใส่ผ้าฝ้ายหรือไขเค็ม ตะกร้าสำหรับขายกระเช้าของที่ระลึก เริ่มแรกขายให้เพื่อนลูกค้า ต่อมาทำเป็นของภาชนะใส่ของชำร่วย ของที่ระลึก ทำเป็นส่วนประกอบของเก้าอี้หนังร้านเฟอร์นิเจอร์ เมื่อสินค้าวางขายหลายแห่ง ลูกค้าบอกต่อ ทำให้มีการกระจายสินค้าได้หลากหลายรูปแบบ ซึ่งฝ่ายขายจะต้องมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ด้วย เมื่อลูกค้ามีความต้องการสั่งซื้อเพิ่มเติมจะได้ตัดสินใจได้ทันที ถ้าเกลือจะจับคู่สินค้ากับชะลอมก็สามารถทำได้

การหาคนที่มิจิตอาสา

ถามตัวเองก่อนว่าใจเราพร้อมที่จะเป็นผู้ให้หรือยัง เมื่อเราพร้อมแล้ว เราลองเชิญชวนให้ชุมชนเข้าร่วม สำหรับคนที่ม็อคติ ลองชวนเข้ามาช่วยงานให้ได้เห็นการทำงานจริง การเลือกสมาชิกมามีส่วนร่วมในกลุ่ม ต้องให้เขาทำงานตรงกับ ความชอบและความถนัดของเขา เช่น บางคนจักสานไม่เป็น แต่พูดจาล่อง ให้เขาเป็นเลขาหรือฝ่ายต้อนรับ ซึ่งความถนัดที่แตกต่างกันทำให้การทำงานเป็นกลุ่มสามารถดำเนินไปได้ดี เพราะหากแต่ละคนทำงานเป็นเหมือนกันหมด จะไม่สามารถช่วยในส่วนอื่นได้ดี เช่น ถ้าจักสานเป็น แต่ไม่มีคนขายเป็น การค้าขายอาจมีอุปสรรค ผลการจากทำงานร่วมกับชุมชน มีอะไรแบ่งปันกัน จริใจต่อกัน ส่งผลให้ชุมชนอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ซึ่งจุดเชื่อมต่อระหว่างกลุ่มจักสานและกลุ่มเกลือหวน คือภูมิปัญญาพื้นถิ่น ที่ควรอนุรักษ์ไว้

การเริ่มต้นดำเนินงานในกลุ่ม

อันดับแรกของการเริ่มต้นคือ การสร้างพื้นที่ในการพูดคุยกันในกลุ่มเพื่อวางแผน กำหนดข้อตกลงร่วมกัน การสร้างเรื่องราวเพื่อเป็นจุดขายเกลือ

ประธานกลุ่มเกลือหวาน บานา มีแผนงานดังนี้

1. จะจดทะเบียน อย. สำหรับโรงเรือนจะอยู่ระหว่างดำเนินการ
2. กรรมการทุกคนต้องรับทราบข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับเกลือเท่ากัน สามารถถ่ายทอดเรื่องราวได้ทุกคน โดยอาจจะทำเป็นเอกสารเพื่อง่ายต่อการจดจำ
3. เชิญชวนผู้ผลิตเกลือมารวมกลุ่มกัน

หัวหน้าโครงการฯ เสนอการจัดระบบกลุ่ม เช่น การออม ระบบบัญชี เพื่อกลุ่มจะได้เตรียมความพร้อม และเมื่อผลิตเกลือแล้ว สามารถดำเนินงานได้อย่างราบรื่น

ประธานกลุ่มจักสานเสนอให้ระบบการออม/หุ้น สามารถเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิกได้ เช่น สามารถยืมเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดการศพภายในวงเงินที่มี แต่ถ้าหากเอากำไรมาออมอาจจะเป็นปัญหาในการบริหารจัดการ และสร้างกิจกรรมที่ทำให้กลุ่มมีความร่วมมือ เชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างหมู่บ้าน เช่น ทางกลุ่มจักสานมีข้อตกลงว่า ปีใหม่ทุกปี คนที่ทำนาเอาข้าวใหม่มาบริจาคให้กับมัสญิด แล้วแต่ทางมัสญิดจะนำไปบริจาคให้กับใครต่อไป

สรุปการสัมมนา

วันนี้ได้แลกเปลี่ยนมุมมองความคิดเห็น วิสัยทัศน์ และพลัง ได้เรียนรู้ประสบการณ์ จากคนที่ทำจริงด้วยวิถีชาวบ้าน การเรียนรู้ที่ไม่จบสิ้นและพัฒนาตัวเองตลอดเวลา เป็นสิ่งสำคัญที่ควรทบทวนว่า ตัวเรานั้นได้ทำอะไรและสามารถจะพัฒนาตัวเองได้มากน้อยแค่ไหน