บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางเกษตร เศรษฐกิจ สังคมและจิตวิทยาที่มีต่อการเป็นสมาชิกกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง นี้ เป็นการศึกษาเปรียบเทียบลักษณะทางเกษตร เศรษฐกิจ สังคมและจิตวิทยาของผู้เป็นสมาชิกกลุ่มฯ กับผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ และพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งผู้วิจัยได้นำแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสาเหตุหรือปัจจัยที่ทำให้บุคคลเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มฯ มาประกอบการพิจารณาดังนี้

แนวคิดเกี่ยวกับ "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง"

กรมส่งเสริมการเกษตร (2533) ได้กำหนดสาระสำคัญและแนวทางการดำเนินงาน "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ไว้คือ

1. หลักการ การรวม "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" เป็นวิธีการส่งเสริมการเกษตรวิธีหนึ่งที่จะปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นของเกษตรกรชาวสวนยางให้ดีขึ้น ทั้งยังช่วยให้เกษตรกรชาวสวนยางขายยางได้ในราคาสูงขึ้น เนื่องจากมีอำนาจในการต่อรองราคากับพ่อค้า โดยกลุ่มของเกษตรกรชาวสวนยางตั้งแต่ 15 คน ขึ้นไป ที่มีความสนใจจะปรับปรุงการผลิตยางแผ่นของตนให้มีคุณภาพดีและรวมกันจำหน่ายเพื่อให้ได้ราคาสูงขึ้น รวมตัวกันจัดตั้งเป็น "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ในลักษณะกลุ่มธรรมชาติ โดยมีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำในการผลิต ตลอดจนประสานงานกับพ่อค้าในการจำหน่าย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. วัตถุประสงค์

เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรชาวสวนยางโดยการ

- ปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นให้สูงขึ้น
- ขายยางแผ่นที่ปรับปรุงคุณภาพแล้วร่วมกัน

3. ประโยชน์ของการรวม "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง"

1. ยกระดับคุณภาพยางแผ่นให้สูงขึ้น
2. เกษตรกรชาวสวนยางขายยางได้ในราคาสูงขึ้นและเป็นธรรม
3. เพิ่มอำนาจในการต่อรองในด้านราคากับพ่อค้า
4. ลดพ่อค้าคนกลาง
5. ลดการเสียเปรียบของเกษตรกรในด้านการชั่งยาง
6. ช่วยให้เกษตรกรรู้จักดำเนินธุรกิจร่วมกัน
7. ช่วยให้เกิดพลังและความสามัคคีในหมู่เกษตรกรชาวสวนยาง
8. เป็นแหล่งรับความรู้จากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร
9. ช่วยให้เกษตรกรเกิดการออมทรัพย์
10. เป็นการเสริมสร้างค่านิยมในระบอบประชาธิปไตย

4. การจัดตั้งและการบริหารงาน "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" การจัดตั้งและการบริหารงานกลุ่มฯ มีแนวทางในการดำเนินงานดังนี้

4.1 ก่อนการจัดตั้ง เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรจะให้ความรู้ ชี้แจง ทำความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการ วัตถุประสงค์ วิธีการ และประโยชน์ที่จะได้รับจากการรวมกลุ่มฯ แก่เกษตรกรในพื้นที่เป้าหมาย ผู้นำท้องถิ่น ตลอดจนพ่อค้าผู้รับซื้อยางทราบ เพื่อกระตุ้นให้เกิดความสนใจ พร้อมทั้งประเมินความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง หากเกษตรกรในพื้นที่เป้าหมายไม่น้อยกว่า 15 คน สามารถผลิตยางแผ่นและรวมกันขายได้ไม่น้อยกว่า 1 ตันต่อครั้งในทุก ๆ 7 หรือ 10 หรือ 15 วัน มีความประสงค์จะรวมกลุ่มฯ กัน ก็นำเสนอโครงการจัดตั้งกลุ่มฯ ต่อสภาตำบล หรือหากเกษตรกรมีความพร้อมและสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ก็สามารถจัดตั้งเป็น "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ได้เลย โดยไม่ต้องจัดทำโครงการเพื่อเสนอของบประมาณสนับสนุน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากนั้นเกษตรกรที่ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มฯ จะเลือกตั้งคณะกรรมการซึ่งประกอบด้วยประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก กรรมการคัดยาง 2-3 ท่าน กรรมการชั่งยาง 2-3 ท่าน และกรรมการอื่น ๆ ตามความจำเป็น โดยคณะกรรมการกลุ่มจะต้องวางระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกยึดเป็นหลักปฏิบัติร่วมกัน กำหนดที่ทำการกลุ่มฯ ที่รวมทำยางแผ่น ที่รวมขายยาง วันรวมขายยางครั้งแรกและครั้งต่อ ๆ ไป โดยเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรจะเป็นเพียงที่ปรึกษาของกลุ่มเท่านั้น

4.2 หลังจากการจัดตั้ง คณะกรรมการกลุ่มฯ จะเป็นผู้บริหารงาน วางแผนและควบคุมการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ในระยะแรกเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรจะเป็นผู้ให้ความรู้ สาธิตวิธีการและฝึกปฏิบัติการทำยางแผ่นคุณภาพดีแก่สมาชิกและคณะกรรมการกลุ่มฯ ทุกคน จนสามารถทำยางแผ่นได้คุณภาพดี ส่วนการรวมกันขายจะดำเนินการดังนี้

- ประสานงานกับพ่อค้าผู้รับซื้อ โดยคณะกรรมการกลุ่มฯ และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรจะประสานงานกับพ่อค้าผู้รับซื้อยาง เพื่อนำยางของกลุ่มไปขายหรือเชิญให้มาร่วมประมูลยางตามวัน เวลา และสถานที่ที่กลุ่มฯ กำหนด

- การรวมยาง สมาชิกกลุ่มฯ จะนำยางแผ่นดิบมารวมกันตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด โดยคณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินงานรับ รวบรวม คัดชั้น ชั่งน้ำหนัก และลงบัญชีน้ำหนักยางแผ่นของสมาชิกแต่ละคนไว้ทุกครั้ง

- การขายยาง มีการดำเนินการอยู่ 3 วิธี คือ

1. การขายยางโดยวิธีสืบราคา คือการขายยางให้พ่อค้าผู้รับซื้อยางของกลุ่มฯ ที่เสนอราคารับซื้อสูงสุดในวันนั้น จากการสืบราคาของคณะกรรมการ

2. การขายยางโดยวิธีตกลงราคา คือการขายยางให้พ่อค้าผู้รับซื้อยางของกลุ่มฯ สูงสุดตามข้อตกลงที่กลุ่มฯ ทำกับพ่อค้าผู้รับซื้อยางซึ่งเป็นราคาที่กลุ่มฯ พอใจ หรืออาจเป็นการตกลงราคาในลักษณะที่เป็นมาตรฐานเป็นที่รู้กันทั่วไป เช่น ราคายางแผ่นดิบชั้น 1 ของกลุ่มฯ จะขายได้ต่ำกว่าราคายางแผ่นรมควันชั้น 1 ที่ประกาศทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทยในวันรวมขายยาง 60 สตางค์ เป็นต้น หากใครจะรับซื้อก็ต้องซื้อตามราคานั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3. การขายโดยวิธีประมูลราคา คือการขายโดยเชิญพ่อค้าผู้รับซื้อยางหลาย ๆ รายมาดูยางที่กลุ่มฯ แล้วประมูลราคากันตามคุณภาพของยางแต่ละชั้น พ่อค้าผู้รับซื้อรายใดให้ราคาสูงที่สุด และไม่ต่ำกว่าราคาที่กลุ่มฯ กำหนดไว้จะเป็นผู้ประมูลยางในครั้งนั้นได้ การขายยางโดยวิธีประมูลราคานี้ คณะกรรมการกลุ่มฯ จะกำหนดราคายางขั้นต่ำของกลุ่มฯ ไว้ก่อนโดยยึดราคายางแผ่นที่ประกาศในแต่ละวันเป็นหลัก

5. รายได้และกิจกรรมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ จะมีรายได้จากสิ่งต่อไปนี้ทั้งหมด หรือบางกรณี (แล้วแต่ระเบียบกฎเกณฑ์ของกลุ่มฯ) เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคือ

- เศษสตางค์
- ค่าน้ำหนักยางที่เพิ่ม (เศษกิโลกรัม)
- เงินที่พ่อค้าผู้รับซื้อยางตกลงให้กับกลุ่มฯ
- รายได้อื่น ๆ

รายได้ของกลุ่มฯ ที่เหลือจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของกลุ่มฯ อาจจะตั้งเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ เพื่อบริการแก่สมาชิก เช่น รับจำนำยางของสมาชิก หรือให้สมาชิกที่มีปัญหาด้านการเงินกู้ยืมไปใช้จ่ายก่อนแล้วหักชำระภายหลังในวันรวมขายยาง ส่วนกลุ่มฯ แรกตั้งหรือกลุ่มฯ ที่ยังไม่มีเงินมากพอที่จะจัดตั้งเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ก็อาจหาแหล่งเงินทุนภายนอกกู้ยืมมาจัดทำเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ให้บริการแก่สมาชิก นอกจากนี้กลุ่มฯ อาจจะมีการให้บริการด้านจำหน่ายปัจจัยการผลิต เช่น อุปกรณ์ทำยางแผ่น, ปุ๋ย, ยาเคมีแก่สมาชิกกลุ่มฯ ในราคาถูกอีกด้วย

ปัจจัยทางเกษตร เศรษฐกิจ สังคมและจิตวิทยาที่มีผลต่อการเป็นสมาชิกกลุ่มฯ

จากการศึกษาผลงานวิจัยและเอกสารที่เกี่ยวกับเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นสมาชิกกลุ่มฯ มีดังนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ปัจจัยทางด้านเกษตรเศรษฐกิจ

กรมส่งเสริมการเกษตร (2533) ได้อธิบายถึงบทบาทของผู้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและชายยางว่า สมาชิกกลุ่มฯ จะมีหน้าที่ในการทำยางแผ่นให้มีคุณภาพดี และคัดชั้นยางของตนเองก่อนนำไปรวมขายกับกลุ่ม อย่างไรก็ตาม อุดม ประวัติ และบำเพ็ญ (2528) ได้ศึกษาที่จังหวัดพังงา พบว่า สมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ยังไม่มีการปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นเท่าที่ควร มีเพียงแต่นำยางของตนเองไปรวมขายให้กับกลุ่มเท่านั้น

วิจิตต์ (2525) ได้กล่าวว่า การรวมกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและชายยางนั้น สมาชิกต้องปรับปรุงคุณภาพของยาง ซึ่งจะทำให้ได้ยางคุณภาพดีโดยเจ้าของสวนยางขนาดเล็กหลาย ๆ สวน ผลิตยางแผ่นคุณภาพดีเหมือน ๆ กัน นำมาขายรวมกัน และกรมส่งเสริมการเกษตร (2526) ได้รายงานผลการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการเกษตรอำเภอ เรื่อง การดำเนินงาน "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและชายยาง" ซึ่งได้สรุปปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มฯ คือการผลิตยางแผ่นดิบของสมาชิกในระยะแรกยังมีจำนวนมากที่มีคุณภาพไม่ดีเพราะ

1. เกษตรกรสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเจ้าของสวนยางขนาดเล็ก ประกอบอาชีพเกษตรกรรมหลายชนิด หรือมีอาชีพอื่นในคราวเดียวกัน จึงทำให้มีเวลาจำกัดในการทำยางแผ่น ซึ่งมีผลทำให้ยางแผ่นที่ผลิตได้มีคุณภาพไม่ดี

2. เกษตรกรบางรายยังเคยชินกับการทำยางแผ่นระบบเดิม มักไม่ปฏิบัติตามหลักการทำยางแผ่นที่ดีถ้าไม่มีเจ้าหน้าที่คอยกระตุ้นเตือน

3. บางครั้งความแตกต่างของราคาซื้อขายยางมีไม่มากนัก จึงไม่จูงใจให้เกษตรกรทำยางแผ่นชั้นดี

จากสาเหตุดังกล่าวจึงทำให้การใช้เทคโนโลยีในการผลิตยางแผ่นชั้นดีและยางแผ่นดิบที่สมาชิกกลุ่มผลิตได้ไม่แตกต่างจากผู้ไม่ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มมากนัก

ทางด้านรายได้ ไพศาล (2519) ได้ศึกษาเหตุจูงใจที่ทำให้ชาวชนบทยอมรับการรวมกลุ่มเพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจกรรมของชุมชนที่จังหวัดชัยนาท พบว่า ชาวชนบทผู้มีรายได้ต่ำ (ช่วง 12,001-24,000 บาทต่อครอบครัวต่อปี) มีโอกาสยอมรับการรวมกลุ่มสูง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ที่สุด ในขณะที่เจิดหล้า (2521) ได้สรุปผลในการศึกษาปัจจัยทางจิตวิทยาสังคมที่เกี่ยวข้องกับการรวมกลุ่มฯ ที่อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้เป็นสมาชิกกลุ่มจะมีรายได้สูงกว่าผู้ไม่เป็นสมาชิกกลุ่ม

กรมวิชาการเกษตร (2523) กล่าวว่า ฐานะของเจ้าของสวนยางพารามีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง โดยหากเจ้าของสวนยางร่ำรวยหรือยากจนเกินไปจะทำให้เจ้าของสวนเหล่านั้นมักจะไม่ให้ความสนใจในกิจกรรมของกลุ่มเท่าที่ควร และขนาดของสวนยางพาราก็เป็นส่วนประกอบสำคัญอย่างยิ่ง ในการจัดตั้งกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นฯ กล่าวคือเจ้าของสวนมีสวนขนาดใหญ่หรือเล็กเกินไป ก็จะไม่ให้ความสนใจในกิจกรรมกลุ่มเช่นเดียวกัน ในขณะที่สวิส และคณะ (2524) ได้กล่าวว่า เจ้าของสวนยางส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของสวนยางขนาดเล็ก มีพื้นที่ปลูกไม่มากนัก มีฐานะยากจน และมีรายได้จากการทำสวนยางเป็นหลัก จึงไม่สามารถรวมกลุ่มฯ และรอขายยางให้กับกลุ่มฯ ได้ ต้องรีบขายยางให้กับพ่อค้าเร่หรือพ่อค้าประจำหมู่บ้านเพื่อนำเงินมาใช้จ่ายประจำวัน

ในการศึกษาที่จังหวัดพังงา (อุดม ประวัติ และบำเพ็ญ, 2528) พบว่า รายได้ของสมาชิก "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ส่วนใหญ่ น้อยกว่า 50,000 บาทต่อปี ส่วนขนาดของสวนยางพารานั้น สมาชิกจะมีเฉลี่ยน้อยกว่า 25 ไร่ต่อครอบครัว

ปัจจัยทางด้านสังคมและจิตวิทยา

อุดม ประวัติ และบำเพ็ญ (2528) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของ "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ของจังหวัดพังงา สรุปว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 40-59 ปี มีสมาชิกไม่ถึงร้อยละ 50 ที่มีความรู้ต่อกฎระเบียบของกลุ่มและมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ แต่สมาชิกกลุ่มฯ ทั้งหมดมีทัศนคติเห็นด้วยกับการดำเนินงานของ "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" และคณิต ซึ่งอ้างโดย นรินทร์ชัย (2527) ได้ศึกษาการยอมรับนวัตกรรมของชาวสวนยางที่นครศรีธรรมราช พบว่า ปัจจัยด้านอายุและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่มีบทบาทสำคัญต่อการยอมรับนวัตกรรม โดยอายุมีความสัมพันธ์ในทางลบกับการยอมรับนวัตกรรม ขณะที่การติดต่อกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร มีความสัมพันธ์ในทางบวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

รัชนีกร (2528) กล่าวว่า ปัจจัยที่มีผลทำให้ชาวชนบทเข้ามาร่วมกลุ่มและองค์กร ได้แก่ ความรู้ ความเข้าใจและทัศนคติที่ดีต่อการเข้ากลุ่ม นอกจากนี้ความคาดหวังที่สมาชิกในกลุ่มมีอยู่มักจะเป็นเรื่องของประโยชน์ที่พึงได้ 2 ประการ คือ

1. ประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ เงินทุน ความรู้ในการประกอบอาชีพ รายได้ที่เพิ่มขึ้นและการช่วยเหลือด้านการตลาด
2. ประโยชน์ด้านสังคม ได้แก่ เกียรติยศ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างเพื่อนสมาชิกในกลุ่มด้วยกัน และความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกกลุ่มกับเจ้าหน้าที่

Herbert G. Hicks & Gullett อ้างโดย รัชนีกร (2528) กล่าวว่าบุคคลเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มและองค์กรเป็นเพราะบุคคลคาดว่าจะได้รับการตอบสนองทางด้านวัตถุประสงค์ส่วนตัว ทั้งนี้เพราะเขาเองเพียงลำพังมิอาจได้รับการตอบสนองได้ ตามหลักจิตวิทยาสังคมนั้นบุคคลย่อมต้องการตอบสนองความต้องการขั้นตอนต่าง ๆ ศรีเรือน (2531) ได้กล่าวถึงทฤษฎีลำดับขั้นของแรงจูงใจ ซึ่ง Maslow กล่าวไว้ว่า แรงจูงใจของมนุษย์มีลำดับขั้นตอนตั้งแต่ขั้นต่ำจนถึงขั้นสูง มีทั้งหมด 5 ขั้นตอนด้วยกัน แรงจูงใจลำดับต้นต้องได้รับการตอบสนองก่อน แรงจูงใจลำดับสูงจึงพัฒนามาตามลำดับ แรงจูงใจลำดับต่าง ๆ ได้แก่

- ลำดับที่หนึ่ง : คือความต้องการทางสรีรวิทยา (Physiological needs) Maslow ได้อธิบายว่า มนุษย์ต้องการได้รับการตอบสนองทางสรีรวิทยาเป็นปฐมฐานก่อน เช่น มีอาหารรับประทาน ไม่หิวโหย มีที่อยู่อาศัย มียารักษาโรค มีเครื่องนุ่งห่มกันร้อนกันหนาว เป็นต้น

- ลำดับที่สอง : คือความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety needs) เป็นแรงจูงใจเพื่อความปลอดภัยแห่งตนเองและทรัพย์สินเมื่อความต้องการอันดับแรกได้รับการตอบสนองแล้วต่อมาก็เกิดความต้องการที่จะรักษาชีวิตของตน ทรัพย์สินของตนให้มั่นคงปลอดภัย

- ลำดับที่สาม : คือความต้องการเป็นเจ้าของ ความต้องการที่จะได้รับรักและรักผู้อื่น (Belongingness and love needs) เป็นแรงจูงใจเพื่อเป็นเจ้าของ มีสังกัด เช่น ความรู้สึกว่าตนมีชาติตระกูล มีครอบครัว มีสถาบัน มีครู มีโรงเรียน มีที่ทำงาน ฯลฯ กับความต้องการถูกรักและได้รักผู้อื่น เช่น ต้องการให้มีผู้มาอาทรห่วงใยตน และตนก็ต้องการห่วงใย อาทร เกื้อกูล ดูแลผู้อื่นเช่นกัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

- ลำดับที่สี่ : คือความต้องการมีศักดิ์ศรีจากตนเองและผู้อื่น (Esteem needs from oneself and others) เป็นแรงจูงใจแสวงหาและรักษาศักดิ์ศรีเกียรติยศทั้งโดยตนเองสำนึกและผู้อื่นกล่าวขวัญยกย่องเชิดชู เช่น ความต้องการมีเกียรติ มีหน้ามีตา ความต้องการมีชื่อเสียงเป็นที่ยกย่องนับถือ ความรู้สึกนับถือตนเอง เชิดชูตนเอง ฯลฯ

- ลำดับที่ห้า : คือความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ (Self actualized needs) แรงจูงใจลำดับนี้เพื่อตระหนักรู้ความสามารถของตนกับประพฤติปฏิบัติตนตามความสามารถและสุดความสามารถ โดยเพ่งเล็งประโยชน์ของบุคคลอื่นและของสังคมส่วนรวมเป็นสำคัญ Maslow เชื่อว่าคนทุกคนมีความมุ่งหมายในชีวิตเพื่อจะบรรลุถึงความสมปรารถนาระดับนี้ทั้งนั้น เพื่อจะเป็นคนเต็มโดยสมบูรณ์ (Self-actualized person) แต่การที่คนจะได้บรรลุถึงความสมปรารถนาในระดับนี้ ก็ต้องได้สมประสงค์ของความต้องการในลำดับขั้นต่าง ๆ ทั้ง 4 ลำดับเบื้องต้นแล้ว

เจิดหล้า (2521) ได้ศึกษาปัจจัยทางจิตวิทยาสังคมที่เกี่ยวข้องกับการรวมกลุ่ม โดยศึกษาเปรียบเทียบระหว่างผู้ที่เป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร กับผู้ที่มิใช่เป็นสมาชิกกลุ่ม ที่ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า อายุเฉลี่ยของกลุ่มผู้เป็นสมาชิกคือ 45 ปี ส่วนอายุเฉลี่ยของกลุ่มผู้ไม่เป็นสมาชิกคือ 43 ปี ในด้านความรู้เกี่ยวกับกลุ่มฯ พบว่าผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทางเศรษฐกิจมีความรู้เรื่องกลุ่มไม่แตกต่างไปจากผู้ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มทางเศรษฐกิจ ทางด้านทัศนคติต่อการรวมกลุ่มนั้นผู้เป็นสมาชิกกลุ่มฯ มีทัศนคติต่อการรวมกลุ่มดีกว่าผู้ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ และพบว่า ผู้เป็นสมาชิกกลุ่มฯ มีความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการเกียรติสูงกว่าผู้ไม่เป็นสมาชิก แต่ความต้องการพวกพ้องนั้น ผู้ไม่ได้เป็นสมาชิกมีความต้องการสูงกว่าผู้ที่เป็นสมาชิก และพนม (2529) ได้กล่าวว่า ความกระจ่างในจุดมุ่งหมายของกลุ่มก็เป็นองค์ประกอบสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อสมาชิกกลุ่มในการที่จะยอมรับจุดมุ่งหมายของกลุ่มหรือไม่ กลุ่มใดที่มีจุดมุ่งหมายชัดเจนและสมาชิกที่มาเข้ากลุ่มทราบถึงจุดมุ่งหมายของกลุ่มได้อย่างกระจ่างแจ้ง จุดมุ่งหมายนั้นจะเป็นที่ยอมรับของสมาชิกมากยิ่งขึ้นเท่านั้น และฝ่ายพัฒนาไร่นาและสถาบันเกษตรกร กรมส่งเสริมการเกษตร (2533) ได้กล่าวถึงสาเหตุจูงใจให้เกิดการรวมกลุ่มดังนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

- เกิดความพอใจในกิจกรรมกลุ่ม กิจกรรมหลายอย่างของกลุ่มเป็นประโยชน์แก่สมาชิก เช่น ได้รับความรู้ ได้ฝึกงาน ได้ทัศนศึกษาดูงาน และนันทนาการ

- เกิดความพอใจในวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายของกลุ่ม เช่น กลุ่มตั้งเป้าหมายไว้แน่นอนว่า จะแบ่งปันประโยชน์ให้สมาชิก ช่วยสมาชิกหรือกลุ่มเพื่อตัดพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลผลิต

- เกิดจากความพึงพอใจที่ได้ปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น เช่น ได้เผยแพร่ความคิดหรืออิทธิพลเหนือคนอื่น ๆ พบปะกับผู้ที่มีความคิดความสนใจคล้ายตนเอง อยากรับฟังความคิดเห็นของคนอื่น

พนม (2529) กล่าวว่า กลุ่มช่วยตอบสนองความต้องการของสมาชิกโดยเมื่อสมาชิกมารวมกันเป็นกลุ่มนั้น แต่ละคนย่อมมีความต้องการอยู่ภายในจิตใจของตน และโดยธรรมชาติของมนุษย์ย่อมจะอยู่คนเดียวไม่ได้ เพราะเกิดความเบื่อหน่าย และบุคคลทุกคนย่อมต้องมีพรรคพวกเพื่อนฝูง ต้องการความรักความยอมรับจากกลุ่ม จึงเป็นเหตุให้คนเข้ามารวมกลุ่มกับคนอื่น ๆ มากได้ และกลุ่มยังมีอิทธิพลเหนือความกลัว ความวิตกกังวล ความท้อแท้ใจของสมาชิก เช่น คนมีความกลัว เมื่อเข้าไปอยู่ในกลุ่มเพื่อน ๆ เขาจะสามารถปรับตัวให้คลายความกังวลได้เมื่อเห็นเพื่อน ๆ ในกลุ่มไม่มีความกลัว หรือเมื่อมีความเบื่อหน่าย วิตกกังวล หรือท้อแท้ใจ เมื่อได้เข้าไปอยู่ในกลุ่มที่มีความสนุกสนานก็อาจช่วยให้ลืมเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดความรู้สึกท้อถอยได้

Marvin E.Shaw อ้างโดยทัศนา (2522) ได้ระบุสาเหตุที่คนเข้าร่วมกลุ่มประการหนึ่งเนื่องจากความเป็นสมาชิกของกลุ่ม (Group Membership) ใด ๆ ก็ตาม สมาชิกย่อมได้รับรางวัลอยู่ด้วยเสมอ อย่างน้อยก็คือสมาชิกจะมีความใกล้ชิดสนิทสนมกันเป็นพี่เป็นน้องกัน มีภราดรภาพ ความสบายใจและชื่อเสียง (prestige) จะติดตามมา มีการยอมรับกันในกลุ่ม สิทธิในกลุ่ม ซึ่งล้วนแต่เป็นผลจากการเป็นสมาชิกกลุ่มทั้งนั้น และเพทาย (2520) ศึกษาเรื่องความคาดหวังประโยชน์ที่จะได้รับจากกลุ่มสมาชิกในโครงการสารภีข้าวมุง โดยได้ศึกษาจากกลุ่มผู้เป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มผู้ปลูกถั่วเหลือง กลุ่มผู้เลี้ยงสุกร และกลุ่มผู้ปลูกกระเทียม ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับความต้องการได้รับการยกย่องสรุปได้คือ การที่สมาชิกทั้ง 4 กลุ่มในโครงการสารภีข้าวมุงเข้าร่วมกลุ่มนั้น โดยส่วนรวมมีความคาดหวังใน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เกียรติที่จะได้รับจากการเป็นสมาชิกกลุ่มร้อยละ 82.2 และกลุ่มมีความสามารถตอบสนองความคาดหวังได้ในอัตราที่สูงถึงร้อยละ 71.7

สวัสดิ์ (2528) ได้ศึกษาปริมาณและสถานภาพกลุ่มยางฯ และการจัดชั้นกลุ่มยางมาตรฐานของภาคใต้ พบว่าปัจจัยที่ทำให้กลุ่มยางเป็นกลุ่มที่มีคุณภาพและสามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่องประการหนึ่งเนื่องจากกลุ่มฯ มีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิกและสังคม ซึ่งเป็นการเสริมสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิกและสังคมในบริเวณนั้น ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมั่นคงและเป็นกลุ่มที่มีคุณภาพ และไพศาล (2519) ได้สรุปผลการศึกษาเหตุจูงใจที่ทำให้ชาวชนบทในเขตปฏิบัติการของมูลนิธิบูรณะชนบทมีการรวมกลุ่มฯ พบว่า ผู้ที่มีความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกันโดยมีการติดต่อกับบุคคลอื่น ๆ ในกลุ่มบ่อย ๆ ผู้ที่มีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพอยู่ในท้องที่เป็นระยะเวลา 21-30 ปี มีโอกาสเข้าร่วมกลุ่มสูงที่สุด นอกจากนี้สมาชิกกลุ่มได้มีข้อคิดเห็นว่า บริการที่ได้รับจากกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้เกิดการรวมกลุ่ม ส่วนปัจจัยที่สำคัญรองลงมาได้แก่ความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกด้วยกัน ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างสมาชิกกับเจ้าหน้าที่มูลนิธิบูรณะชนบท รายได้ของสมาชิก และเกียรติที่ได้รับจากการรวมกลุ่ม ตามลำดับ

จากทฤษฎีตลอดจนแนวคิดและผลงานวิจัยที่กล่าวมานั้นจะเห็นได้ว่าการที่เกษตรกรจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มนั้น มีปัจจัยหลายประการ ทั้งทางด้านการเกษตร เศรษฐกิจ สังคม และจิตวิทยาที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกร โดยเฉพาะในเรื่องการเข้าร่วมเป็นสมาชิก "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยางของชาวสวนยางพารานั้น" ยังมีผู้ทำการศึกษาอยู่น้อยมาก ดังนั้นในการวิจัยนี้จึงเลือกศึกษาปัจจัยทางการเกษตร เศรษฐกิจ สังคมและจิตวิทยาบางประการ ได้แก่ การใช้เทคโนโลยีในการผลิตยางแผ่นชั้นดีของเกษตรกร รายได้ จำนวนพื้นที่ปลูกยาง อายุ ความรู้เกี่ยวกับกลุ่มฯ ทัศนคติต่อกลุ่มฯ การพบปะกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการพวกพ้อง ความต้องการเกียรติและชื่อเสียงของเกษตรกรว่า มีผลต่อการเข้าร่วมเป็นสมาชิก "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ของชาวสวนยางพารา อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงาหรือไม่ ซึ่งผลการวิจัยนี้คาดว่าจะเป็นประโยชน์แก่ผู้เกี่ยวข้องในการวางแผนพัฒนาและส่งเสริมการรวม "กลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นและขายยาง" ของเกษตรกรชาวสวนยางพาราในพื้นที่อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา และในแหล่งอื่น ๆ ต่อไป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved