

การจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน: กรณีศึกษาตลาดเก่าหัวตะเข้ เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร  
**Community-Based Tourism Management: A Case Study of Hua Takhe old Market,  
Lat Krabang, Bangkok**

ณัฐมน เพ็ญศรีชอล

Nattamon Pensrichol

6314832005@rumail.ru.ac.th

**บทคัดย่อ**

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษากระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ 2) เพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ที่สามารถรองรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 10 คน ประกอบด้วย ผู้นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนรักหัวตะเข้ ปราชญ์ชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชนในพื้นที่ และเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนที่ร่วมสนับสนุน/บริหารจัดการตลาด เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบสัมภาษณ์และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา

ผลการวิจัย พบว่า 1) กระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ มีความพยายามฟื้นฟูและสร้างอัตลักษณ์โดยใช้การศึกษาประวัติศาสตร์ชุมชน จุดเด่นของตลาดหัวตะเข้ที่สำคัญ ได้แก่ ความเป็นตลาดไม้เก่าแกริมน้ำ ตามวิถีชีวิตชานเมืองแต่ดั้งเดิม และมีกิจกรรมวิถีถิ่น การมีส่วนร่วมแบ่งออกเป็น 3 มิติ ได้แก่ ผู้นำ ประชาชนในพื้นที่ และภาคีเครือข่าย โดยผู้ประกอบการในพื้นที่มีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ในเรื่องรูปแบบและช่องทางจำหน่าย มีรูปแบบเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการในการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสาร สำหรับการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวโดยชุมชนสู่ความเป็นสากลต้องพัฒนาบุคลากรด้านการท่องเที่ยวในชุมชน รวมถึงเชื่อมโยงเส้นทางท่องเที่ยวกับแหล่งท่องเที่ยวอื่นและ 2) แนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ได้แก่ การปรับปรุงการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว การปรับปรุงระบบความปลอดภัยของตลาด การแก้ไขปัญหาที่อาจส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่และภาพลักษณ์ของชุมชน รักษาอัตลักษณ์และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ และการประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ในวงกว้าง

**คำสำคัญ:** การจัดการ; ท่องเที่ยววิถีชุมชน; ตลาดเก่าหัวตะเข้

**Keywords:** Management; Community-based tourism; Hua Takhe old Market

\*บทความนี้เรียบเรียงจากการค้นคว้าอิสระเรื่องการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน กรณีศึกษา ตลาดเก่าหัวตะเข้ เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

\*\*นักศึกษาหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

## บทนำ

การท่องเที่ยวโดยชุมชนได้รับความสำคัญและเป็นที่ยอมรับของนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับไม่จำเป็นต้องเดินทางไปยังจังหวัดที่ห่างไกลและต้องใช้เวลาในการเดินทางมากนักก็สามารถท่องเที่ยวได้ เนื่องจากมีแหล่งท่องเที่ยวชุมชนอยู่ใกล้ตัว สำหรับชาวกรุงเทพมหานครก็เช่นเดียวกันสามารถเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวชุมชนในพื้นที่ได้โดยสะดวก และส่วนใหญ่มีการพัฒนาเป็นแหล่งรองรับการขยายตัวของธุรกิจการค้า โรงงานอุตสาหกรรม ที่อยู่อาศัย และกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่น ๆ โครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐและเอกชนได้รับการพัฒนาจนได้มาตรฐาน ด้านระบบสาธารณสุขปลอดภัย ที่อยู่อาศัย โรงเรียน มหาวิทยาลัย สถาบัน เพื่อการวิจัยและพัฒนาโรงพยาบาล ตลอดจนข้อมูลข่าวสารหลากหลายประเภทที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจลงทุนเป็นแหล่งสร้างรายได้และการจ้างงานที่สำคัญของจังหวัดและของประเทศ ขณะเดียวกัน กรุงเทพมหานคร ถึงแม้จะเป็นเมืองหลวงที่มีประชากรหนาแน่น และมีความเป็นสังคมเมืองสูง แต่ก็มีแหล่งท่องเที่ยวในลักษณะของความเป็นชุมชนเก่าแก่ที่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์และมีวัฒนธรรม ตลอดจนวิถีชีวิตของคนในชุมชนที่ยังคงรักษาความเป็นธรรมชาติ บรรยากาศที่ดี และมีสิ่งดึงดูดใจสำหรับนักท่องเที่ยวที่มีเวลาจำกัด หนึ่งในตัวอย่างแหล่งท่องเที่ยวดังกล่าว ตลาดเก่าหัวตะเข้ ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชนเก่าหัวตะเข้ (ชุมชนหลวงพรต-ท่านเลี่ยม) บริเวณริมคลองประเวศบุรีรมย์ เขตตลาดกระบี่ กรุงเทพมหานคร เป็นแหล่งท่องเที่ยวชุมชนที่เกิดขึ้นจากความต้องการพัฒนาตนเอง เรียนรู้และเติบโตด้วยความร่วมมือของพี่น้องในชุมชน ที่จะอนุรักษ์ตลาดเรือไม้โบราณริมน้ำอายุกว่า 100 ปี ให้ฟื้นคืนกลับมาชีวิตและสร้างจิตสำนึกวิถีถิ่นให้ชาวลาดกระบี่ และความภาคภูมิใจ หนึ่งในนั้นคือ ตลาดเก่าหัวตะเข้ ได้รับคัดเลือกให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวต้นแบบ ของกรุงเทพมหานคร ตลาดเก่าหัวตะเข้ ซึ่งบริหารจัดการโดยวิสาหกิจชุมชนคนรักหัวตะเข้ ที่มีการประชุมวางแผนและร่วมคิด ร่วมเสนอความคิดเห็นของสมาชิกในชุมชน รวมทั้งได้รับความร่วมมือในด้านการบริหารจัดการ องค์ความรู้ และเครื่องมือ ต่าง ๆ จากเครือข่ายสถาบันการศึกษาทั้งในและนอกพื้นที่ รวมถึงหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง (สำนักงานเขตตลาดกระบี่, 2565)

ประเด็นที่น่าสนใจคือกว่าที่ตลาดชุมชนแห่งนี้จะเป็นที่รู้จักของคนส่วนใหญ่ เมื่อพิจารณาจากในอดีตย้อนหลังกลับไปเมื่อประมาณ 10 กว่าปีที่แล้ว พบว่า ในอดีตความเจริญเติบโตไปทางน้ำ มีชุมชน ตลาดที่เกาะทางน้ำเป็นหน้าบ้าน วิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวหัวตะเข้คือ ทำไร่ทำนา และโรงสีข้าว ซึ่งกล่าวได้ว่าชุมชนหัวตะเข้มีความเจริญรุ่งเรืองมาก เป็นพื้นที่ที่มีศูนย์การค้าชานเมืองริมคลอง โดยมีคลองประเวศบุรีรมย์เป็นคลองหลักเชื่อมโยงพื้นที่บริเวณนี้โดยรอบ มีผู้คนพายเรือนั่งเรือมาซื้อของ กับข้าว ของสด รวมถึงมีร้านขายของร้านขายยา เป็นวิถีชีวิตที่อุดมสมบูรณ์และอดีตที่รุ่งเรือง แต่เมื่อเกิดเหตุการณ์เพลิงไหม้ที่บริเวณตลาดฝั่งตรงข้ามเมื่อปี 2537 ทำให้มีบ้านเรือนเสียหายหลายหลังคาเรือน คนส่วนใหญ่ย้ายออก และไม่มีมีการปรับปรุงหรือพัฒนาใด ๆ เพราะการรวมตัวของภาคประชาชนไม่แข็งแรง และไม่มีต้นทุนหรือทุนในชุมชน จึงนำมาสู่การรวมตัวของกลุ่มเป็นชมรมคนรักหัวตะเข้เมื่อปี 2551 ที่มีความพยายามในการฟื้นฟูให้กลับมามีชีวิตอีกครั้ง โดยได้รับความร่วมมือจากชาวชุมชนหลวงพรต-ท่านเลี่ยม ที่หาจุดเด่นของสถานที่มาเป็นจุดขาย เมื่อเวลาผ่านไป กลุ่มได้มาร่วมคิดและเห็นว่าจะต้องไม่ลืมรากเหง้าของชุมชน จึงรื้อฟื้นภูมิปัญญาในอดีต ควบคู่ไปกับการงานศิลปะ เช่น งานไม้ ระหวัดวิดน้ำ การต่อเรือ อาชีพที่เป็นลมหายใจของชุมชน ทำให้มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ชื่นชอบและให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก และปัจจุบันถือว่าเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวโดยทั่วไป ที่เกิดจากการบริหารจัดการโดยคนในชุมชนเป็นหลัก และถึงแม้จะมีสถานการณ์โควิด-19 ที่ทำให้ปริมาณนักท่องเที่ยวลดลง แต่ก็ไม่ได้ทำให้คนในชุมชนล้มความเป็นตัวตนของตนเอง และยังคงอนุรักษ์สิ่งที่เรียกว่าภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เป็นเสน่ห์และอัตลักษณ์ของชุมชนที่ยังคงดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี

สามารถรองรับนักท่องเที่ยวที่อาจเพิ่มขึ้นจากนโยบายการเปิดประเทศในอนาคต (อำภา บุญยกต์, 2565) จากความสำคัญของปัญหาและที่มา การศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ จะช่วยให้เกิดองค์ความรู้ที่มีลักษณะเป็นต้นแบบของการปฏิบัติที่เป็นเลิศ รวมถึงมีแนวทางสนับสนุนให้การท่องเที่ยววิถีชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ได้รับการยอมรับในระดับสากล มีการยกระดับมาตรฐานให้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนก่อให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจชุมชนที่เข้มแข็งพร้อมที่ยกระดับสู่การเป็นชุมชนการท่องเที่ยวเชิงคุณภาพรองรับการท่องเที่ยวตามวิถีใหม่ (New Normal) และรองรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

### วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษากระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้
2. เพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ที่สามารถรองรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต

### ขอบเขตการวิจัย

1. ด้านเนื้อหาวิชาการ มุ่งศึกษาถึงกระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน นำทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องมาใช้ในการกำหนดประเด็นศึกษาข้อมูลระดับปฐมภูมิโดยการสัมภาษณ์ ประกอบด้วย 1) ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ 2) แนวคิดแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารความพร้อมภายใต้สภาวะวิกฤติ 3) แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด 4) แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่าย และ 5) แนวคิดการท่องเที่ยวโดยชุมชน
2. ด้านพื้นที่และระยะเวลา ดำเนินการศึกษาข้อมูลในพื้นที่ตลาดเก่าหัวตะเข้ ดำเนินการวิจัยในช่วงระหว่างเดือนมิถุนายน ถึงเดือนกรกฎาคม 2565 รวมระยะเวลาในการศึกษา 2 เดือน

### กรอบแนวคิดในการวิจัย

จากการศึกษาและทบทวนทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง กำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน กรณีศึกษาตลาดเก่าหัวตะเข้ ดังนี้



## วิธีการดำเนินการวิจัย

แบ่งวิธีการวิจัยออกเป็น 2 ขั้นตอน ประกอบด้วย

ขั้นตอนที่ 1 ข้อมูลเอกสาร ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าข้อมูลระดับทุติยภูมิที่เกี่ยวข้องกับ จากหนังสือ วารสาร บทความวิชาการ รายงานประจำปี และเอกสารต่าง ๆ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต รวมถึงแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ศึกษาได้คำนึงถึงความสอดคล้องและความเกี่ยวข้องวัตถุประสงค์ เพื่อนำมา เป็นกรอบสำหรับการศึกษา และใช้เป็นข้อมูลอ้างอิง

ขั้นตอนที่ 2 ดำเนินการเก็บข้อมูลการสำรวจภาคสนาม เพื่อประเมินศักยภาพของพื้นที่ชุมชน โดยรวม ก่อนการสัมภาษณ์เชิงลึก มีเป้าหมายสำคัญในการทราบข้อเท็จจริง ประสบการณ์ ความเชื่อ ความรู้ และปฏิสัมพันธ์ของผู้ให้ข้อมูลในเรื่องที่เฉพาะเจาะจง (ชินสุมล บุนนาค, 2553)

กำหนดคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญแบบเจาะจง จำนวน 10 คน ประกอบด้วย ผู้นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คนรักหัวตะเข้ จำนวน 4 คน ปราชญ์ชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชนในพื้นที่ตลาดหัวตะเข้ จำนวน 3 คน และ เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนที่ร่วมสนับสนุน/บริหารการจัดการตลาดหัวตะเข้ จำนวน 3 คน โดย เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างเป็นเครื่องมือ และวิเคราะห์ ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา เพื่ออธิบายกระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน และค้นหาแนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน

## ผลการวิจัยและอภิปรายผล

### ผลการวิจัย

จากผลการวิจัยและการวิเคราะห์การจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน กรณีศึกษา ตลาดเก่าหัวตะเข้ เขต ตลาดกระบี่ กรุงเทพมหานคร สามารถสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์การวิจัยได้ ดังนี้

#### 1. กระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ตลาดเก่าหัวตะเข้

1) ผู้มีความเกี่ยวข้องกับการจัดการตลาดเก่าหัวตะเข้ ให้ความสำคัญกับการทำงานเพื่อพยายาม พัฒนาและสร้างอัตลักษณ์ของตลาดเก่าหัวตะเข้ เกิดจากความร่วมมือของคนในชุมชนเป็นหลัก วิสาหกิจชุมชน คนรักหัวตะเข้ เป็นหนึ่งในกลุ่มประชาสังคมที่เกิดขึ้นจากความร่วมมือร่วมใจของคนในชุมชนที่ต้องการฟื้นฟู ตลาดเก่าหัวตะเข้ให้มีชื่อเสียง โดยอาศัยความคิดและจิตวิญญาณแห่งการพัฒนาของผู้นำทางความคิด ต่อ ยอดมาสู่คนในชุมชน ตลอดจนมีการใช้และศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผลงานวิจัยและการวิเคราะห์ แนวโน้มทางสังคมมาใช้ในการหาแนวทางเพื่อพัฒนาการทำงานในพื้นที่ โดยไม่ได้พึ่งพาความช่วยเหลือของ ภาครัฐเพียงอย่างเดียว แต่หน่วยงานภาครัฐเพียงให้ให้การสนับสนุนในฐานะพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาเท่านั้น

2) จุดเด่นและจุดด้อยของตลาดเก่าหัวตะเข้ ตลาดเก่าหัวตะเข้มีบรรยากาศที่เป็นวิถีชีวิตของ ชาวบ้านซานเมือง แต่มีการผสมผสานบรรยากาศร่วมสมัยอย่างกลมกลืน ชายความเงียบ บรรยากาศสบาย ๆ การนั่งพูดคุย ไม่แออัดจอแจเหมือนตลาดน้ำทั่วไป ผู้คนมีธรรมาจริยดี มีความเป็นมิตรสูง ด้วยความเป็นตลาด เก่าที่อยู่ติดกับริมน้ำที่มีอายุมาอย่างยาวนาน ซึ่งในสมัยก่อนจะใช้เรือสัญจร รวมถึงมีการรักษาอนุรักษ์ สภาพแวดล้อม และสิ่งปลูกสร้างแบบเดิมไว้ให้คนรุ่นหลังได้เห็นว่าเป็นอดีตชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้วิถีชีวิต เป็นอย่างไร ความเป็นเอกลักษณ์ของตลาดเก่าหัวตะเข้ คือ ความเป็นตลาดไม้เก่าแก่ที่เป็นจุดเด่นในลักษณะ ของตลาดไม้ริมน้ำ ที่ยังรักษาสภาพบ้านเรือนที่สมบูรณ์ รวมถึงลักษณะทางกายภาพที่ไม่เคยเปลี่ยนแปลงไป วิถีชีวิตของคนอาจจะเปลี่ยนไป แต่ว่าอัตลักษณ์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสิ่งปลูกสร้าง วัฒนธรรม หรือการทำมาหา กินทุกคนก็ยังประกอบอาชีพเหมือนเดิม แม้บางส่วนจะออกไปทำงานภายนอกชุมชน แต่อาชีพที่เป็นทักษะใน

เชิงช่างก็ยังมีให้เห็น เช่น โรงไม้ต่าง ๆ รวมถึงตำนานที่เกิดขึ้นภายในชุมชนที่น่าสนใจ อย่างเช่น โรงงานผลิตอุปกรณ์กีฬาที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งที่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในประเทศเอง ก็มีจุดกำเนิดเกิดขึ้นจากหัตถะเข้หรือแม้กระทั่งผู้เขียนหนังสือเรื่อง “เปิดกล่องส่องโลก” ที่ถือเป็นหนังสือเล่มแรก ๆ ที่สอนเรื่องการถ่ายภาพ ก็เป็นคนภายในชุมชน ทำให้เรื่องราวต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายในชุมชนนั้นกลายเป็นจุดเด่นของตลาดเก่าหัตถะเข้ที่ได้ถ่ายทอดออกไปให้คนได้รับรู้ นอกจากนี้ในส่วนของการบริหารจัดการนั้น ดำเนินการโดยชุมชนที่มีความเข้มแข็ง มีการสร้างทีมงาน ประชุม แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างคณะทำงานอย่างต่อเนื่อง และมีการขยายเครือข่ายไปยังชุมชนอื่น ๆ รวมถึงมีการจัด Workshop โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชนเพื่อสร้างกิจกรรมที่น่าสนใจให้แก่นักท่องเที่ยว ในขณะที่จุดต่อของตลาดเก่าหัตถะเข้ นั้น ผู้ให้ข้อมูลสำคัญส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่า มีปัญหาในเรื่องของการเดินทางและการคมนาคมขนส่ง ที่เข้าถึงตลาดค่อนข้างลำบาก และมีที่สำหรับจอดรถยนต์น้อย การเดินทางโดยสารด้วยเรือก็ยังไม่ทำหน้าสาธารณะที่เชื่อมถึงตลาดในทันที ขณะเดียวกันยังมีปัญหาในเรื่องของความสะอาดของสถานที่และปัญหาสิ่งแวดล้อม เพราะการบริหารจัดการด้านขยะและสิ่งปฏิกูลยังไม่ได้ดีเท่าที่ควร และสมาชิกในชุมชนบางรายก็ไม่ให้ความร่วมมือในการพัฒนาพื้นที่และรักษาความสะอาดทั้งพื้นที่ส่วนรวมและภายในอาคารที่พักอาศัย ในส่วนของด้านสถานที่นั้น เนื่องจากเป็นเรือนไม้ติดต่อกัน และมีสายไฟที่มีแนวโน้มจะชำรุดเสียหาย มีโอกาสเสี่ยงต่อการเกิดอัคคีภัย ในอดีตที่ตลาดไม้แห่งนี้เคยเกิดเหตุเพลิงไหม้ถึง 2 ครั้ง จนทำให้คนย้ายถิ่นฐานไป และปัจจุบันเยาวชนในพื้นที่ก็ไม่ค่อยเข้ามาร่วมกิจกรรมมากนัก ทำให้แนวโน้มในอนาคตอาจเกิดปัญหาในเรื่องหาผู้นำที่จะสืบทอดการพัฒนาตลาดแห่งนี้ได้ นอกจากนี้ยังมีปัญหาในด้านของที่ตั้งของตลาด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นที่เช่าของกรมธนารักษ์ ซึ่งมอบให้โรงเรียนพรตพิทยพยัตเป็นผู้ดูแล ซึ่งทำให้ผู้พักอาศัยไม่มีเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ ไม่สามารถนำไปทำธุรกรรมได้ เช่น การจดทะเบียนการค้า เป็นต้น จุดต่อที่มองเห็นง่าย ๆ คือ ในบางครั้ง และผู้ให้ข้อมูลบางส่วนให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า กิจกรรมบางอย่างที่เราจัดหรือทำขึ้นเพื่อที่จะเป็นการแสดงให้เห็นถึงความสามัคคีภายในชุมชนหรือสิ่งที่เกิดขึ้นในชุมชน อาจจะมองไม่เห็นภาพเป็นรูปธรรมมากนัก เนื่องจากคนภายในชุมชนก็ต้องทำมาหากินเพื่อเลี้ยงปากท้อง หรืออาจจะไม่ถนัดหรือเข้าใจกับสิ่งที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกำลังทำอยู่ ทำให้ภาพที่เห็นหรือรับรู้ในสื่อต่าง ๆ จะเป็นในเชิงของการเป็นแหล่งท่องเที่ยว แหล่งพักผ่อน แหล่งรับประทานอาหาร หรือแหล่งถ่ายรูป เท่านั้น แต่ในเรื่องของกิจกรรมในเชิงศิลปะ วิชาชีพต่าง ๆ จะไม่ค่อยได้เห็นกันมากนัก ซึ่งในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนั้น ก็มีความพยายามที่จะฟื้นฟูทั้งหมดไปพร้อม ๆ กัน

จุดเด่นของเก่าตลาดหัตถะเข้ที่สำคัญ ได้แก่ ความเป็นตลาดไม้เก่าแก่ริมน้ำ ตามวิถีชีวิตของชาวบ้านชาวเมืองแต่ดั้งเดิม แต่มีการผสมผสานบรรยากาศร่วมสมัยอย่างกลมกลืน มีความเป็นอัตลักษณ์ และมีแหล่งเรียนรู้ที่หลากหลาย รวมถึงมีทีมบริหารจัดการโดยคนในชุมชน ในขณะที่จุดต่อสำคัญ ได้แก่ การเข้าถึงตลาดที่ทำได้ยาก การบริหารจัดการพื้นที่ในด้านต่าง ๆ ยังคงมีปัญหา รวมถึงความเสี่ยงเหตุอัคคีภัยที่จากการที่เป็นตลาดอาคารไม้ และมีแนวโน้มที่คนรุ่นหลังจะไม่สืบทอดหรือพัฒนาต่อ ในขณะที่ปัญหาด้านที่ตั้งของตลาด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นที่เช่าของกรมธนารักษ์ ผู้พักอาศัยไม่มีเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ ไม่สามารถนำไปทำธุรกรรมในเชิงพาณิชย์ได้ รวมถึงยังขาดการประชาสัมพันธ์ถึงความเป็นตัวตนของชุมชนในเชิงศิลปะ และวิชาชีพ

3) การมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ การมีส่วนร่วมในกระบวนการบริหารจัดการตลาดเก่าหัตถะเข้แบ่งออกเป็น 3 มิติที่สำคัญ ได้แก่ 1) มิติผู้นำ ซึ่งเป็นผู้นำที่มีส่วนร่วมในการเป็นเป็นแกนหลักในการขับเคลื่อนกิจกรรม เป็นผู้ประสานงานหน่วยงานทั้งภายในและภายนอกพื้นที่ ทั้งแบบที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน รวมถึงการเชิญชวนคนในชุมชนเข้ามาร่วมกิจกรรม 2) มิติ

ประชาชนในพื้นที่ ซึ่งเป็นคนที่อาศัยในชุมชน โดยเวลาที่มีการจัดกิจกรรมในพื้นที่ก็จะเข้าไปช่วยจัดการในเรื่องต่าง ๆ มีการร่วมประชุมวางแผนทำงาน การถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาให้แก่นักท่องเที่ยวและผู้ ที่สนใจ เป็นต้น และ 3) มิติภาคีเครือข่ายสนับสนุน ซึ่งเป็นหน่วยงานในภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ในการสร้างโอกาสเพื่อเข้าไปแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมวางแผนการพัฒนาพื้นที่ และจัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงการส่งเสริม และผลักดันให้เกิดระบบในการบริหารจัดการท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืน รวมถึงการจัดทำโครงการเพื่อของบ รับการสนับสนุนงบประมาณ

4) การเตรียมความพร้อมรับมือต่อความเปลี่ยนแปลง ชุมชนตลาดเก่าห้วยตะเข้มีความพร้อมในการรับมือกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในระดับหนึ่งจากองค์ประกอบของคนในชุมชนเอง ทำให้ไม่ว่าสถานการณ์อะไรที่เกิดขึ้น หรือแม้กระทั่งการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่อาจจะทำให้ในหลายท้องที่ได้รับผลกระทบ หรือทรุดตัวลงไป แต่กับที่ตลาดเก่าห้วยตะเข้ นั้นจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เพราะบางส่วนหนึ่งเลยชุมชน ไม่ได้พึ่งพาเครือข่ายจากภายนอกมากนัก ชุมชนแห่งนี้เดินไปได้ด้วยกลุ่มของคนในชุมชนเองที่พร้อมจะช่วยเหลือกัน เช่น อย่างการแพร่ระบาดของโควิด -19 หากมีคนในชุมชนที่ทำงานหรือประกอบอาชีพอยู่ตาม โรงพยาบาล หรือกระทรวงสาธารณสุข ก็จะมีการประสานหน่วยงานเพื่อที่จะมาช่วยเหลือคนในชุมชน โดยที่ไม่ต้องไปพึ่งพาอาศัยองค์กรภายนอกมากนัก รวมถึงมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่จะสนับสนุน ประชาสัมพันธ์ และกลุ่มชุมชนหลวงพรต-ท่านเลี่ยม ที่ดูแลในเรื่องของกายภาพ โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ภายในชุมชน ที่ขับเคลื่อนไปพร้อม ๆ กัน และในช่วงโควิด-19 ก็มีมาตรการเพื่อสร้างความปลอดภัยให้แก่คนที่เข้ามาท่องเที่ยว โดยมีกิจกรรมจะมีการตรวจคัดกรองก่อนการดำเนินกิจกรรมภายในชุมชน และคัดกรองนักท่องเที่ยวในเบื้องต้นตามมาตรการของรัฐ ส่วนผลกระทบในเรื่องจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง ก็จะใช้ช่วงเวลานั้นในการพัฒนาร้านค้าต่าง ๆ เพื่อพร้อมรับในการจัดกิจกรรมที่จะมีการจัดขึ้นต่อไป ในส่วนของชุมชนเองก็มีแนวคิดในการแก้ไขปัญหาด้านคมนาคม เช่น การเสนอในที่ประชุมคณะกรรมการตลาดจัดให้มีเรือรับส่งนักท่องเที่ยว ไปจนถึงที่จอดรถ ใช้เรือระยะสั้นในการส่งคนไปขึ้นรถไฟ ในเรื่องของการป้องกันอัคคีภัย คนในชุมชนก็ช่วยกันเป็นหูเป็นตา และช่วยกันซื้ออุปกรณ์สำหรับดับเพลิงไว้เป็นส่วนกลาง ขณะที่ผู้ให้ข้อมูลบางส่วนมองว่าชุมชนมีการปรับตัวเพื่อรับสถานการณ์ เช่น ปรับรูปแบบช่องทางการจำหน่าย การปรับเปลี่ยนกิจกรรมให้เหมาะสม ผ่านการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้และมีการสร้างความร่วมมือระหว่างภาคราชการ สถาบันการศึกษาและภาคเอกชน ทำให้สามารถรับมือกับเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้ แต่อย่างไรก็ตามผู้ให้ข้อมูลบางส่วนมองว่าการวางแผนในด้านต่าง ๆ ให้เกิดความพร้อมด้านทรัพยากรยังไม่เต็มที่ เพราะในหลาย ๆ ด้านยังจำเป็นต้องพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐ เช่น ระบบการคมนาคม ระบบการป้องกันอัคคีภัย เป็นต้น ซึ่งทางชุมชนเองก็ได้มีการเสนอโครงการให้ทางภาครัฐเข้ามาช่วย

การเตรียมความพร้อมรับมือต่อความเปลี่ยนแปลงของตลาดเก่าห้วยตะเข้ มีการเตรียมความพร้อมในระดับหนึ่ง โดยที่ตลาดเก่าห้วยตะเข้ นั้นจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เพราะไม่ได้พึ่งพาเครือข่ายจากภายนอกมากนัก มีการประสานหน่วยงานเพื่อที่จะมาช่วยเหลือคนในชุมชน แสดงให้เห็นถึงความสามัคคีและการพึ่งพากันของคนในชุมชน รวมถึงมีการร่วมวางแผนแก้ปัญหาในด้านคมนาคม การป้องกันอัคคีภัย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในพื้นที่ยังมีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ เช่น เปลี่ยนรูปแบบช่องทางการจำหน่าย ปรับเปลี่ยนกิจกรรมให้เหมาะสม รวมถึงประสานความร่วมมือภาคีเครือข่าย ทำให้สามารถรับมือกับเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้ ดังนี้

“ในสถานการณ์ที่อาจเกิดภาวะไม่พึงประสงค์ทางชุมชนเองก็มีการเตรียมความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงโดยการใช้ความสามัคคีของคนในชุมชน ร่วมมือกันแก้ปัญหา การพึ่งพาอาศัยช่วยเหลือกัน ในยามฉุกเฉิน โอบอ้อมอารีต่อกัน.....” (อำภา บุญยกฤต, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565)

5) ผลิตภัณฑ์/บริการ หรือกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่น่าสนใจ ผลิตภัณฑ์และบริการที่น่าสนใจของตลาดเก่าหัวตะเข้ เช่น ร้านอาหารราคาถูกริมคลองบรรยากาศดี ร้านกาแฟราคาเข้าถึงได้ ผลิตภัณฑ์ที่รีไซเคิลจากขยะ ถูกรีดร้อน ร้านจำหน่ายสินค้าข้าวของเครื่องใช้จากร้านค้าของคนในชุมชน ส่วนกิจกรรมที่จัดขึ้นในตลาดเก่าหัวตะเข้ จะแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) กิจกรรมวิถีถิ่น เช่น การสอนการต่อเรือ การทำว้าว ทำพวงมโหตร การเลี้ยงปลากัด การทำเกษตรวิถีถิ่น การทำขนมด้วยวิธีโบราณ โดยมีปราชญ์ชุมชนที่คอยแนะนำให้ความรู้กับผู้ที่สนใจ 2) กิจกรรมด้านศิลปะ การสอนลงลายรดน้ำปิดทอง การทำผ้าบาติกกระดาษสา การเพ้นท์ผ้า การวาดภาพ ซึ่งร่วมกับศิลปินในชุมชนรวมถึงนักศึกษาช่างศิลปะและนักศึกษาจากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่เข้ามาทำงานร่วมกัน และ 3) กิจกรรมเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เช่น การพายเรือเก็บขยะ การร่วมกับนักท่องเที่ยวเก็บขยะในชุมชน ในขณะที่ผู้ให้ข้อมูลบางส่วนมองว่าตลาดหัวตะเข้ มีอาหารอร่อย หลากหลาย บรรยากาศบ้านเรือน ร้านค้า ร้านกาแฟ ร้านอาหาร สวยงาม มีจุดถ่ายภาพที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์ มีกิจกรรมเวิร์คช็อปหลากหลาย โดยมีการเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ ได้ เช่น วัดสุทธาโภชน์ ตลาดหลวงแพ่ง วัดหัวคู้ เป็นต้น รวมถึงอีกปัจจัยหนึ่งที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวได้ คือ อยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ สามารถรองรับนักท่องเที่ยวที่เรือเปลี่ยนเครื่องในระยะเวลาสั้น ๆ ได้ นอกจากนี้มีผู้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนของการส่งเสริมการตลาดของตลาดหัวตะเข้ ซึ่งเป็นโอกาสในการประชาสัมพันธ์ สร้างการรับรู้ของคนทั่วไป ผ่านกิจกรรมด้านวิชาชีพในชุมชน โดยสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาได้มากในระดับหนึ่ง ดังนี้

“ด้วยตลาดเก่าหัวตะเข้มีอัตลักษณ์แบบวิถีถิ่นความเป็นบ้านริมคลองที่เป็นจุดสนใจของนักท่องเที่ยวอยู่แล้ว แต่เมื่อเพิ่มกิจกรรมเข้ามาไม่ว่าจะเป็นการทำขนมไทย ทำเรือจิว ทำว้าว ทำให้คิดว่ากิจกรรมเหล่านี้สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวเข้ามามากยิ่งขึ้น...” (ภารดี กังสวัสดิ์ สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565)

โดยสรุปผลิตภัณฑ์/บริการ หรือกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่น่าสนใจของตลาดเก่าหัวตะเข้ อาทิ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ผลิตภัณฑ์ที่รีไซเคิลจากขยะ ถูกรีดร้อน ร้านจำหน่ายสินค้าชุมชน ส่วนกิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมวิถีถิ่น โดยมีปราชญ์ชุมชนที่คอยแนะนำให้ความรู้กับผู้ที่สนใจ กิจกรรมด้านศิลปะ ซึ่งร่วมกับศิลปินในชุมชนรวมถึงนักศึกษาช่างศิลปะและนักศึกษาจากสถาบันการศึกษาเข้ามาทำงานร่วมกัน และกิจกรรมเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ มีจุดถ่ายภาพ มีกิจกรรม Workshop ต่าง ๆ ที่น่าสนใจ โดยมีการเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวใกล้เคียง และอยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิที่เป็นเส้นทางผ่านของนักท่องเที่ยว อีกทั้งยังมีการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ของการมีอยู่ของกิจกรรมด้านการส่งเสริมทางวิชาชีพในพื้นที่ ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางด้านการศึกษาของสถาบันการศึกษา ทำให้มีผู้สนใจเข้ามาเรียนรู้และเยี่ยมชมจำนวนมาก

#### 6) เครือข่ายความร่วมมือ

การทำงานของกลุ่มตลาดชุมชนจะเข้ ประกอบด้วย ชาวบ้าน ร้านค้าในตลาด การดำเนินงานมีรูปแบบเป็นภาคีเครือข่ายในการสนับสนุนการดำเนินงาน เป็นเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการ ประกอบด้วยอาสาสมัครต่าง ๆ ที่มาทำงานด้วยใจ มีการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสาร แหล่งท่องเที่ยว กิจกรรม ต่าง ๆ และการบริหารจัดการการท่องเที่ยวระหว่างชุมชน จุดเด่นที่ทำให้ชุมชนท่องเที่ยวตลาดจรมีความเข้มแข็งคือ การจัดตั้งภาคีเครือข่ายของคนในชุมชนสถานศึกษาต่าง ๆ ภายในชุมชน

นอกจากนี้แล้วตลาดชุมชนจระเข้ยังได้ดำเนินการร่วมกับกลุ่มเครือข่ายชุมชนอื่น อาทิ ชุมชนนางเลิ้ง ชุมชนหลวงแพ่ง เป็นต้น แต่กระนั้นความสำคัญคือจุดเด่นเชิงประวัติศาสตร์ชุมชน โดยมีภาคีเครือข่ายร่วมมือเป็นส่วนเสริม ดังคำอธิบายดังนี้

“ภาคีเครือข่ายมีความจำเป็น แต่เครือข่ายจากภายนอกที่เป็นทางการไม่มีความจำเป็นมากนัก เพราะเมื่อมีการเอ่ยชื่อถึงตลาดเก่าหัวตะเข้ คนจะรู้จักโดยอัตโนมัติ เพราะตลาดเก่าหัวตะเข้เริ่มมาจากประวัติความเป็นมาของตลาดเอง ทำให้มองว่าไม่จำเป็นต้องอาศัยเครือข่ายจากภายนอกมากนัก แต่จะเห็นอาศัยภาคีเครือข่ายภายในชุมชนเป็นหลัก และสถานศึกษาต่าง ๆ ภายในชุมชน สำหรับลักษณะของเครือข่ายที่ดี ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มองว่า เครือข่ายที่ดีควรมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ หนุนเสริมกิจกรรมระหว่างเครือข่าย และเป็นທີ່ปรึกษาให้แก้กันและกัน และต้องคำนึงถึงการประสานประโยชน์ที่จะได้ในส่วนรวมทุกฝ่าย ไม่คำนึงถึงแต่เรื่องของผลประโยชน์ส่วนตัวเป็นหลัก สำคัญอย่างมากคือต้องไม่มีเรื่องของการเงินหรือการหาผลประโยชน์จากงบประมาณเข้ามาเป็นเรื่องหลัก แต่ควรเน้นความเป็นวิถีถิ่นของชุมชนและการพัฒนา และความจริงจังในการทำงานร่วมกัน ไม่ว่าจะเข้ามาทำอะไรก็ตามควรมีความจริงจัง และมุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืน...”

“ภาคีเครือข่ายที่ดี จะต้องมีการประสานประโยชน์ มีเป้าหมายเดียวกัน ได้ทั้งเราได้ทั้งเค้า ต้องมีความจริงจังในการทำงานต่อกัน.....” (อำภา บุญยกฤต, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565)

โดยสรุปเครือข่ายความร่วมมือมีความจำเป็นในการทำงาน โดยที่ผ่านมามีการใช้ภาคีเครือข่ายในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ ในการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารและการบริหารจัดการการท่องเที่ยวชุมชนระหว่างกัน รวมถึงเครือข่ายในภาคประชาสังคมในเรื่องของการท่องเที่ยว และภาคีเครือข่ายของคนในชุมชนและสถานศึกษา โดยเครือข่ายจากภายนอกที่เป็นทางการอาจไม่มีความจำเป็นมากนัก โดยเครือข่ายที่ดีควรมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ มีกิจกรรมระหว่างเครือข่าย และเป็นທີ່ปรึกษาให้แก้กัน รวมถึงต้องคำนึงถึงการประสานประโยชน์ที่จะได้ในส่วนรวมทุกฝ่าย ไม่คำนึงถึงแต่เรื่องของผลประโยชน์ส่วนตัวเป็นหลัก เน้นความเป็นวิถีถิ่นของชุมชนและการพัฒนา มีความจริงจังจริงใจในการทำงานร่วมกันให้เกิดความยั่งยืน

#### 7) การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวโดยชุมชน

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวโดยชุมชนเพื่อให้ตลาดหัวตะเข้ก้าวสู่ความเป็นสากล แบ่งออกเป็นประเด็นต่าง ๆ ที่สำคัญ 5 มิติ ได้แก่ 1) การพัฒนาบุคลากรด้านการท่องเที่ยว โดยต้องพัฒนาที่ตัวบุคคลก่อนเป็นหลัก พัฒนาความคิดให้ทั้งคนรุ่นเก่าและคนรุ่นใหม่รับรู้ถึงอดีต มีความสำนึกรักชุมชน พร้อมต้อนรับนักท่องเที่ยว เพื่อร่วมมือกันฟื้นฟูตลาด 2) การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและสิ่งอำนวยความสะดวก ควรพัฒนาเรื่องการเดินทางมายังตลาดให้มีความสะดวกและเข้าถึงได้ง่าย มีการจัดการด้านจราจรและที่จอดรถ มีห้องน้ำที่เพียงพอและสะอาด มีจุดทิ้งขยะเพียงพอ ปรับใช้แนวคิดในการทำห้องน้ำหรือให้ถังขยะเป็นจุดเช็คอิน ในลักษณะงานศิลปะที่สวยงามและน่าสนใจ นอกจากนี้ ควรปรับปรุงระบบไฟฟ้าและการสื่อสารให้ใช้งานได้ เพื่อป้องกันอัคคีภัย เป็นการสร้างความปลอดภัยต่อชุมชนและนักท่องเที่ยว 3) การพัฒนาสินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยว ตลาดหัวตะเข้มีสินค้าและแหล่งเรียนรู้ที่หลากหลาย แต่ต้องพัฒนาสินค้าและบริการของตนเองให้มีความทันสมัย ทันต่อกระแสนิยมอย่างต่อเนื่อง โดยคนภายในชุมชน ร้านค้าต่าง ๆ ต้องเปิดใจพร้อมที่จะพัฒนาไปด้วยกันกับภาครัฐ 4) การเชื่อมโยงเส้นทางท่องเที่ยว ปัจจุบันตลาดหัวตะเข้มีการเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวกับแหล่งท่องเที่ยวอื่น ที่ช่วยให้เกิดเส้นทางท่องเที่ยวในพื้นที่ ต้องมีการประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการนำนักท่องเที่ยวที่สนใจศึกษาและชื่นชมวิถีชุมชนเข้ามาเป็นกรุ๊ปทัวร์ให้มากขึ้น และ 5) การส่งเสริมการตลาดชุมชนท่องเที่ยว ต้องมีการประชาสัมพันธ์ให้ภายนอกได้รับรู้มากขึ้นในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมทั้งการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง



## 2. แนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ตลาดหัวตะเข้ เขตตลาดกระบ้ง กรุงเทพมหานคร ที่สามารถรองรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต

### 1) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานและแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

ปัญหาอุปสรรคและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการบริหารจัดการตลาดหัวตะเข้ เขตตลาดกระบ้ง กรุงเทพมหานคร สรุปประเด็นที่สำคัญไว้ ดังนี้

สถานที่และบุคลากรในการจัดกิจกรรมที่ไม่เพียงพอ รองรับจำนวนนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่ เพราะส่วนใหญ่แต่ละฐานเรียนรู้มักมีผู้ดูแลฐานกิจกรรมเพียงคนเดียว มีพื้นที่ไม่กว้างนัก และในการทำ Workshop แต่ละฐานจะมีเวลาจำกัด ดูแลให้ข้อมูลนักท่องเที่ยวได้ไม่ครอบคลุม ในการแก้ไขปัญหาเบื้องต้น จะมีการขอความร่วมมือกับคนในชุมชนขอพื้นที่หน้าบ้านในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ในเวลาที่มีกิจกรรมหรือมีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก โดยการจัดสรรกลุ่มนักท่องเที่ยวให้ไปเรียนรู้ในฐานอื่น ๆ ก่อน เพื่อลดปริมาณนักท่องเที่ยวในแต่ละฐานเรียนรู้ ในระยะยาวต้องมีการพัฒนาทักษะคนในชุมชนให้ปฏิบัติงานในลักษณะของบุคลากรหรืออาสาสมัครปฏิบัติงานเวลามีกิจกรรมใหญ่ ๆ เพิ่มเติม

ห้องน้ำสาธารณะที่มีไม่เพียงพอ ในการจัดกิจกรรมหรืออีเวนต์ใหญ่ ๆ ถือเป็นอุปสรรคใหญ่พอสมควร เมื่อคนเข้ามาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก อาจไม่เพียงพอ และห้องน้ำต่าง ๆ ตามร้านค้าก็จะเป็นส่วนตัวยังไม่เป็นสาธารณะมากนัก เมื่อมีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก แต่ในแง่ของการแก้ไขปัญหาเบื้องต้นคือ เมื่อมีกิจกรรมก็จะพยายามประชาสัมพันธ์ขอความร่วมมือร้านค้า ร้านอาหารต่าง ๆ เปิดให้บริการแก่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในชุมชน ถือเป็นวิธีการแก้ไขในเบื้องต้น แต่ในระยะยาวต้องประสานงานกับหน่วยงานราชการในการขอห้องน้ำสาธารณะเพื่อแก้ปัญหา หรือจัดทำห้องน้ำที่มีมาตรฐานไว้รองรับนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ในกรณีที่ยังไม่เพียงพอ

ความแตกต่างทางความคิดของคนในชุมชน การทำงานประกอบด้วยคนหลายบุคลิกลักษณะที่อาจมีความคิดเห็นไม่ตรงกัน อาจเกิดความขัดแย้งบ้างในบางครั้ง ซึ่งการควบคุมความคิดคนได้ยาก เกิดจากประสบการณ์และความรู้ที่ต่างกัน สามารถแก้ไขโดยการจัดเวทีเพื่อประชุมพูดคุยทั้งเวทีใหญ่และเวทีย่อย เพื่อพูดคุยตกลงหาแนวทางยุติกันในชุมชนให้จบแบบเข้าใจกัน ไม่ปล่อยให้ค้างคา โดยยึดถือเรื่องภาพรวมมากกว่าบุคคล สามารถแสดงความคิดเห็นต่างได้โดยสร้างสรรค์

ปัญหาขยะจากการที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาจำนวนมาก ทำให้เกิดปัญหาเรื่องปริมาณขยะล้น และจากสภาพพื้นที่ที่มีลักษณะเป็นคลองเล็กตื้นเขิน การระบายน้ำยังทำได้ไม่ดีมากนัก หากมีปัญหาระยะสั้น สิ่งปฏิภูล น้ำเสียที่เกิดจากจากชุมชนมาสะสมกันเป็นจำนวนมาก ก็จะทำให้เกิดบรรยากาศหรือทัศนียภาพที่ไม่ดี ซึ่งในส่วนของปัญหาขยะ เบื้องต้นมีการจัดกิจกรรมเก็บขยะในชุมชน การพายเรือเก็บขยะ แต่ในระยะยาวต้องมีการสร้างจิตสำนึกเพื่อแก้ไขปัญหา รวมถึงประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการขยะให้ดีขึ้น สำหรับปัญหาเรื่องน้ำเสีย มีการประชาสัมพันธ์บอกกล่าวให้คนในชุมชนร่วมมือกันในการไม่ปล่อยน้ำเสียลงคลอง และมีกิจกรรมช่วยกันขุดลอกคลองเล็กให้มีการระบายน้ำได้ดี ซึ่งในระยะยาวจำเป็นต้องของบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มาปรับปรุงภูมิทัศน์หรือการขุดลอกคลองเพิ่มเติมในพื้นที่

### 2) แนวทางการพัฒนาตลาดเก่าหัวตะเข้

แนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ตลาดหัวตะเข้ ที่สามารถรองรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต ดังนี้

การให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว

ต้องมีการปรับปรุงแก้ไขในเรื่องของ ห้องน้ำ การเดินทาง ควรมีทำน้ำสาธารณะที่แข็งแรงปลอดภัย สามารถรับนักท่องเที่ยวได้ รวมถึงพัฒนาพื้นที่โดยรอบเพื่อเพิ่มสิ่งดึงดูดให้กับนักท่องเที่ยว เช่นป้ายบอกทาง ร้านค้าหรือจุดเรียนรู้ต่าง ๆ Landmark หรือจุด Check-in สำหรับถ่ายภาพ หรือจัดทำถังขยะถ่ายรูปได้ เป็นจุดทิ้งขยะที่มีจุดเช็คอินให้นักท่องเที่ยว โดยรอบชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ หรือการปลูกต้นไม้เพิ่มขึ้นให้มีความสวยงาม นักท่องเที่ยวก็จะไม่กล้าทิ้งขยะตามทางเดินเป็นต้น เพื่อให้คนที่เข้ามาใช้เวลาภายในชุมชนมากที่สุด เดินเที่ยวได้อย่างทั่วถึง เพื่อให้เกิดรายได้กับคนในชุมชนได้อย่างทั่วถึง ขณะเดียวกันหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรรีความสำคัญกับการพัฒนาประสิทธิภาพระบบการจัดเก็บขยะให้ดีขึ้น ดังนี้

“ควรมีการพัฒนาในเรื่องของการเดินทางการคมนาคมเข้ามายังตลาด ให้มีความสะดวกและเข้าถึงได้ง่าย ห้องน้ำต้องมีเพียงพอสะอาดและเป็นสากล เพียงพอรองรับนักท่องเที่ยวที่จำนวนมากขึ้น ขณะเดียวกันเรื่องการบริหารจัดการขยะ” (อำภา บุญยกฤต, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565)

ระบบความปลอดภัยของตลาด

ถือเป็นเรื่องสำคัญที่ควรต้องเร่งดำเนินการ เนื่องจากการที่เป็นตลาดเก่า และเป็นอาคารไม้ ซึ่งเป็นเชื้อเพลิง เป็นอุปสรรคต่อการจัดกรรมใหญ่บางกิจกรรม เช่น ลอยกระทง สงกรานต์ ที่เกี่ยวข้องกับไฟและน้ำ จึงทำให้เกิดเหตุเพลิงไหม้ในหลาย ๆ ครั้ง ดังนี้

“สิ่งที่ควรแก้ไขเป็นอันดับแรก คือ ระบบดับเพลิง เพราะตลาดเก่าของเราเป็นตลาดไม้ ปัญหาหลักๆ ของระบบดับเพลิงคือ เครื่อง สาย อุปกรณ์ต่าง ๆ อยู่คนละที่กันทำให้ไม่ทันเวลาเกิดเหตุขึ้น หรือไม่มีการดูแล หรือซ่อมใช้เครื่องมือ ทำให้เกิดการขัดข้องของอุปกรณ์เมื่อจะใช้งานจริง...” (จำนงค์ ยังรักษาโรจน์กุล, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565)

ประเด็นดังกล่าวมีความสืบเนื่องไปจนถึงการปรับปรุงระบบสายไฟฟ้าที่ทำได้ยาก ที่มีการเดินไฟแบบเก่า ที่ผ่านมามีการถอดบทเรียนหลังจากเกิดเหตุการณ์ไฟไหม้ในหลาย ๆ ครั้ง โดยมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การไฟฟ้า สำนักงานเขต และหลาย ๆ หน่วยงาน แต่ประเด็นสำคัญคือ ทางภาครัฐก็ไม่สามารถจัดหางบประมาณลงมาให้ได้ และคนในชุมชนก็ไม่ได้มีรายได้มากมาย เพราะหากจะดำเนินการทั้งระบบต้องทำทั้งหมดทุกหลังคาเรือน ในประเด็นนี้ทางชุมชนเห็นว่าควรมีแนวทางที่ชัดเจนร่วมกันระหว่างชุมชนและหน่วยงานภาครัฐในการจัดทำโครงการเสนอของบประมาณเพื่อพัฒนาปรับปรุงระบบไฟฟ้าและระบบดับเพลิงในเมืองต้น

ปัญหาที่อาจส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่และภาพลักษณ์ของชุมชน

สถานการณ์โควิด-19 เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้นักท่องเที่ยวไม่สามารถเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในชุมชนได้ อย่างไรก็ตาม หากดำเนินการตามมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดตามที่ภาครัฐกำหนด ก็อาจยังพอจะสร้างความมั่นใจให้นักท่องเที่ยวได้ในระดับหนึ่ง แต่หากปัญหาที่เกิดขึ้นภายในชุมชน ซึ่งส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของนักท่องเที่ยวยังไม่ได้รับการแก้ไขอย่างจริงจัง โดยเฉพาะปัญหาเสาเสตดในชุมชนที่พบเห็นมากขึ้นเรื่อย ๆ และไม่ได้มีเจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐเข้ามาดูแลอย่างจริงจัง ก็จะทำให้คนในชุมชนอยู่กันอย่างหวาดระแวง รวมถึงการที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว จะทำให้รู้สึกว่าอันตรายและไม่ปลอดภัยต่อนักท่องเที่ยว อาจเกิดการลักเล็กขโมยน้อย หรือการก่ออาชญากรรมในพื้นที่ ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ในภาพรวม ในประเด็นนี้ เมืองต้นทางชุมชนมีการแบ่งหน้าที่ในการจัดการปัญหาเสตดในพื้นที่ และใช้กลไกการดำเนินงานในพื้นที่แบบสันติวิธีมาช่วย เช่น เครือข่ายกองทุนแม่ของแผ่นดินในพื้นที่ ช่วยเฝ้าระวัง และสนับสนุนการค้นหาผู้ติดยาเสตดและส่งตัวเข้ารับการรักษา และใช้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนรักหัวตะเข้ เป็น

ผู้สนับสนุนส่งเสริมอาชีพให้แก่ผู้ที่ผ่านการบำบัด แต่ในขณะเดียวกัน ควรมีเจ้าหน้าที่ตำรวจคอยมาสอดส่องดูแลในพื้นที่ เพื่อป้องกันการก่ออาชญากรรมในพื้นที่

#### *การรักษาอัตลักษณ์และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่*

การรักษาวิถีถิ่น อัตลักษณ์ รากเหง้าความเป็นชุมชน คงไว้ให้กับคนรุ่นหลังได้เห็นถึงความเจริญในยุคที่ผ่านมา เพราะเป็นสิ่งที่มีความค่าและมีเสน่ห์ ต้องทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ ถ่ายทอดให้คนในชุมชนคนรุ่นใหม่ และผู้ที่สนใจเข้ามาศึกษาในเรื่องของวิถีถิ่น เช่น การต่อเรือ การทำวาว การทำขนมไทย และภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีความค่า รวมถึง ศิลปะ วิชาชีพต่าง ๆ วิถีชีวิตดั้งเดิมของคนในชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ ผ่านกระบวนการจัดกิจกรรม Workshop ให้คนได้เข้ามาท่องเที่ยว เรียนรู้ เชิงสร้างสรรค์ ซึ่งที่ผ่านมาถือว่าได้รับผลตอบรับที่ดีพอสมควร ขณะเดียวกันยังควรต้องรักษาสภาพพื้นที่ให้คงไว้ โดยเฉพาะสิ่งปลูกสร้างบ้านเรือนด้วยความเป็นตลาดเก่าเรือนไม้ริมคลอง ที่หากมีการเปลี่ยนแปลงไปก็จะมีบรรยากาศแบบนี้หลงเหลือให้เห็นอีกแล้ว นอกจากนี้ยังควรเพิ่มเติมในส่วนของความสะอาดของสถานที่ และความสะอาดในคลองให้มีทัศนียภาพที่สวยงามด้วย

#### *การสื่อสารสร้างการรับรู้ในวงกว้าง*

ที่ผ่านมาตลาดเก่าหัวตะเข้ยังไม่มีมีการประชาสัมพันธ์เท่าที่ควร อยากให้เน้นไปที่เรื่องของ การประชาสัมพันธ์ออกไปให้ภายนอกได้รับรู้มากขึ้น ในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ภายในตลาดเก่าหัวตะเข้ ว่ามีกิจกรรมอะไรที่กำลังดำเนินการ เพื่อให้สามารถเห็นได้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ขาดรูปแบบสื่อ วิธีการนำเสนอที่น่าสนใจให้ และช่องทางที่ทำให้เป็นที่รู้จัก หากมีหน่วยงานหรือผู้ที่มีทักษะทางเทคโนโลยี หรือการใช้สื่อสังคมออนไลน์เข้ามาช่วยปัญหาตรงนี้ก็อาจจะได้รับการแก้ไข เช่น การจัดทำคอนเทนต์ สื่ออินโฟกราฟิก คลิปวิดีโอ หรือวิธีการรูปแบบใหม่ ๆ ผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่เป็นที่ยอมรับ ก็จะช่วยให้การส่งเสริม การนำเสนอเพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่คนภายนอกเวลาที่ตลาดเก่าหัวตะเข้มีกิจกรรม ขณะเดียวกันด้วยความที่พื้นที่ของตลาดหัวตะเข้ไม่ได้กว้างขวางมากนัก การสร้างพื้นที่ส่วนกลางสำหรับดำเนินกิจกรรมหรือการประชาสัมพันธ์ จึงเป็นสิ่งที่จำเป็น โดยชุมชนควรมีการจัดหาพื้นที่ส่วนกลางเพิ่มเติมซึ่งมีการมอบหมายหรือกำหนดผู้ดูแลรับผิดชอบ ที่จะสามารถทำกิจกรรมต่าง ๆ ได้ และมีการจัดหาอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการประชาสัมพันธ์ไว้ในพื้นที่ส่วนกลาง ดังที่มีผู้เสนอแนวทางไว้ว่า

*“อยากให้เห็นไปที่เรื่องของ การประชาสัมพันธ์ออกไปให้ภายนอกได้รับรู้มากขึ้น ในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ภายในตลาดเก่าหัวตะเข้ ว่ามีกิจกรรมอะไรที่กำลังดำเนินการ เพื่อให้สามารถเห็นได้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น.....”* (ฐนวรรตน์ กันจนมณีนัน, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565)

#### **อภิปรายผล**

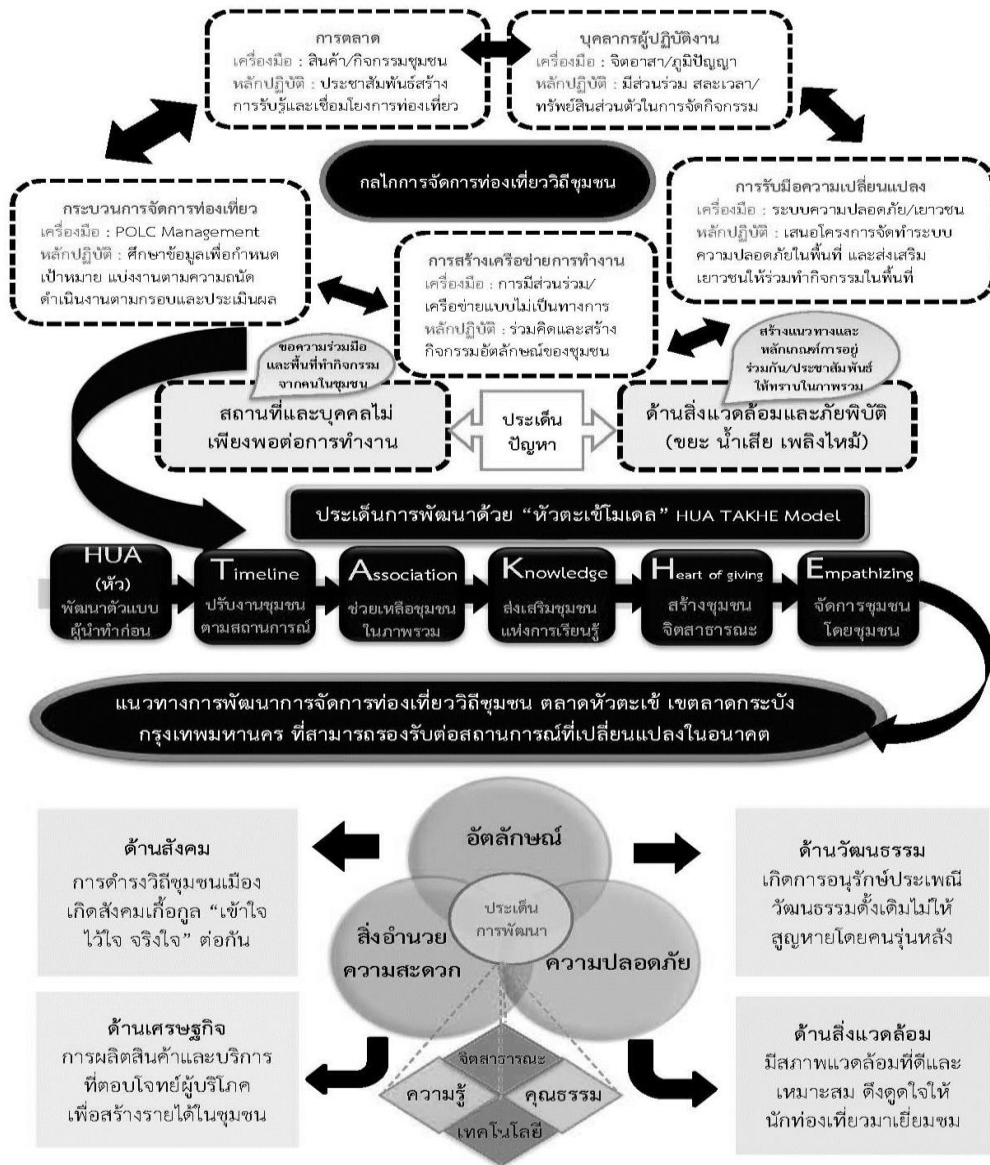
กระบวนการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ตลาดเก่าหัวตะเข้ ในภาพรวมให้ความสำคัญกับการทำงานเพื่อพยายามฟื้นฟูและสร้างอัตลักษณ์ของตลาดหัวตะเข้ มีการใช้และศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผลงานวิจัยและการวิเคราะห์แนวโน้มทางสังคมมาใช้ในการหาแนวทางเพื่อพัฒนาการทำงานในพื้นที่ โดยไม่ได้พึ่งพาความช่วยเหลือของภาครัฐเพียงอย่างเดียว สาเหตุที่ผลการศึกษาดังกล่าวอาจเนื่องมาจากประชาชนในพื้นที่มองว่าการจะพัฒนาฟื้นฟูหรือกระทำการใด ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาชุมชนนั้น จำเป็นที่คนในชุมชนเองต้องเริ่มต้นจากการร่วมวางแผนและนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางในการแก้ไข หรือพัฒนาให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางเอาไว้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Allen (1958) ที่กล่าวถึงกิจกรรมหลักทางการจัดการแบ่งออกเป็นกระบวนการซึ่งประกอบด้วยกิจกรรม 4 ประการ โดยเริ่มต้นจากการวางแผน

(Planning) ประกอบด้วย การกำหนดขอบเขตของธุรกิจตั้งเป้าหมายและวัตถุประสงค์ตลอดจนกำหนดวิธีการ เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้ตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้ การจัดองค์การ (Organizing) เกี่ยวกับการจัดบุคคลแบ่งแผนงานและจัดสรรทรัพยากรต่าง ๆ ให้เหมาะสมเพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินการตามแผน ให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด การชี้นำ (Leading) ซึ่งเกี่ยวกับภาวะผู้นำและการจูงใจหรือการกระตุ้นให้ผู้อื่นทำงานได้เต็มที่ตามความรู้ความสามารถ และการควบคุมองค์กร (Controlling) เกี่ยวกับการควบคุมให้การดำเนินงานต่าง ๆ เป็นไปตามแผนงานความคาดหวังหรือมาตรฐานที่กำหนด

สำหรับการเตรียมความพร้อมรับมือต่อความเปลี่ยนแปลง พบว่าตลาดเก่าหวัตะเข้ มีการเตรียมความพร้อมในระดับหนึ่ง โดยที่ตลาดเก่าหวัตะเข้ นั้นจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เพราะไม่ได้พึ่งพาเครือข่ายจากภายนอกมากนัก มีการประสานหน่วยงานเพื่อที่จะมาช่วยเหลือคนในชุมชน แสดงให้เห็นถึงความสามัคคี และการพึ่งพากันของคนในชุมชน รวมถึงมีการร่วมวางแผนแก้ปัญหาในด้านคมนาคม การป้องกันอัคคีภัย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในพื้นที่ยังมีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ เช่น เปลี่ยนรูปแบบช่องทางการจำหน่าย ปรับเปลี่ยนกิจกรรมให้เหมาะสม รวมถึงประสานความร่วมมือภาคีเครือข่าย ทำให้สามารถรับมือกับเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้ แต่ขณะเดียวกันยังติดขัดปัญหาความพร้อมด้านทรัพยากร เพราะในหลาย ๆ ด้านยังจำเป็นต้องพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งทางชุมชนก็ได้มีการเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ ผลการศึกษาที่มีความสอดคล้องเชื่อมโยงกับการบริหารงานตามสถานการณ์ ตามที่ฉัตรปวีณ์ จรัสรวาววัฒน์ (2556) ได้กล่าวถึงการบริหารความพร้อมภายใต้สภาวะวิกฤติว่า เป็นการดำเนินการที่ผู้นำในองค์กรจะต้องมีผู้ใต้บังคับบัญชาที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ มาร่วมกันในการวางแผน ดำเนินงาน ตรวจสอบและติดตาม และปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นลดผลกระทบต่อองค์กร หากเหตุการณ์ในการจัดการทรัพยากรต่าง ๆ อยู่ในภาวะที่สมดุล และมีแผนสำรองที่ดี เพื่อรองรับเหตุการณ์วิกฤติหรือภาวะวิกฤติ ที่ก่อให้เกิดภาวะคุกคามโดยไม่ว่าจะเป็นความจริงหรือทำให้รับรู้ว่าจะเกิดความไม่ปลอดภัยในด้านต่าง ๆ มีผลต่อภาพลักษณ์หรือความเชื่อถือในองค์กรหรือ ก่อให้เกิดการฟ้องร้องทางกฎหมาย ก่อให้เกิดความเสียหายต่อสิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจและภาพลักษณ์

สำหรับแนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ตลาดเก่าหวัตะเข้ ที่สามารถรองรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต ได้แก่ 1) ปรับปรุงการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว 2) ปรับปรุงระบบความปลอดภัยของตลาด 3) แก้ไขปัญหาที่อาจส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่และภาพลักษณ์ของชุมชน 4) รักษาอัตลักษณ์และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ และ 5) การประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ในวงกว้าง ซึ่งผลการศึกษาบ่งชี้ให้เห็นถึงแนวทางที่เป็นความพยายามที่จะพัฒนาปรับปรุงตลาดหวัตะเข้ทั้งในเชิงของโครงสร้างพื้นฐาน การรักษาอัตลักษณ์เกี่ยวกับวิถีชุมชน และการสร้างภูมิคุ้มกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระยะยาว สอดคล้องกับ งานวิจัยของ ณัฐ นาคสวัสดิ์ และ ดวงดาว โยชิตะ (2560) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อสะท้อนอัตลักษณ์ตลาดหวัตะเข้ พบว่าการรับรู้อัตลักษณ์ของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่มีต่อตลาดหวัตะเข้ ภาพรวมอยู่ในระดับมากและเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า นักท่องเที่ยวมีการรับรู้อัตลักษณ์ของตลาดหวัตะเข้ โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านวิถีชีวิตชุมชน และพบว่านักท่องเที่ยวมีทัศนคติต่อองค์ประกอบทางการท่องเที่ยวของตลาดหวัตะเข้สูงสุด คือ ด้านสิ่งดึงดูดใจ รองลงมา คือ ด้านที่พัก ด้านความสามารถในการเข้าถึง ด้านกิจกรรมทางการท่องเที่ยว และด้านสิ่งอำนวยความสะดวกตามลำดับ โดยมีแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยว คือ ควรมีการวางแผนในการพัฒนาด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเป็นอันดับแรกเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเยือน และควรมี

การอนุรักษ์วิถีชีวิตชุมชนตลาดเก่าหัวตะเข้ให้คงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น และสะท้อนอัตลักษณ์ของตลาดเก่าหัวตะเข้ให้นักท่องเที่ยวที่มาเยือน นำไปสู่การคงความนิยมของนักท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน จากผลการศึกษาสามารถเขียนเป็นแผนภาพเพื่อให้เห็นโมทัศน์ที่อธิบายถึงการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชนและการพัฒนาการจัดการตลาดเก่าหัวตะเข้ได้ดังนี้



ภาพ 1. แนวทางการพัฒนาการจัดการท่องเที่ยววิถีชุมชน ด้วยหัวตะเข้โมเดล (HUA TAKHE Model)

**ข้อเสนอแนะ**

**ข้อเสนอแนะในการนำไปปฏิบัติ**

1) ประเด็นการพัฒนาตัวแบบผู้นำทำก่อน (HUA : หัว) ในช่วงแรกควรส่งเสริมความเป็นผู้นำให้แก่คนในชุมชน โดยหากมีการดำเนินกิจกรรมในชุมชน ควรให้คนในชุมชนได้มีโอกาสหมุนเวียนเปลี่ยน

บทบาทในลักษณะผู้นำที่ต้องดำเนินการตั้งแต่เริ่มการวางแผนจนถึงขั้นประเมินผล และมีการขยายโอกาสในการเรียนรู้ของคนในครัวเรือน เพื่อสร้างผู้นำที่เป็นต้นแบบ และมีผู้นำที่สามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้

2) ประเด็นการปรับงานชุมชนตามสถานการณ์ (T : Timeline) ชุมชนควรมีการประสานพัฒนาแนวทางร่วมกับเครือข่ายภาควิชาการ/สถาบันการศึกษาทั้งในและนอกพื้นที่ ในการส่งเสริมความรู้ทางวิชาการที่มุ่งเน้นให้ชุมชนได้มีการปรับตัว ปรับแนวคิด ปรับ Mindset ในการทำงานให้เข้ากับภูมิสังคมหรือชุมชนของตนเอง เช่น การขายสินค้าออนไลน์ : จากแนวทางสู่การปฏิบัติในสถานการณ์ COVID-19 หรือการทำ Content Infographic เพื่อสร้างความน่าสนใจของสินค้า เป็นต้น

3) ประเด็นการช่วยเหลือชุมชนในภาพรวม (A : Association) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการดำเนินงาน ควรกำหนดโครงการ/กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสร้างระบบเท่าที่จำเป็น เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในชุมชน ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ภายหลังมีระบบ/ความรู้ดังกล่าว เช่น การร่วมจัดทำโครงการวางระบบความปลอดภัยในชุมชน หรือโครงการส่งเสริมทักษะทางเทคโนโลยีและดิจิทัลเพื่อการประชาสัมพันธ์ให้แก่ผู้ปฏิบัติงานชุมชน หรือโครงการเสริมสร้างทักษะการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างช่องทางการให้บริการภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง เป็นต้น

4) ประเด็นการส่งเสริมชุมชนแห่งการเรียนรู้ (K : Knowledge) ควรสร้างพื้นที่สาธารณะที่เปิดโอกาสในการสร้างเครือข่ายความรู้ให้เยาวชนทั้งในและนอกพื้นที่เข้ามาเรียนรู้ร่วมกันในลักษณะการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ (Experience Sharing) ทางวิชาชีพ หรือความสนใจอื่น ๆ หรือสนับสนุนการศึกษาวิจัยที่จะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างนวัตกรรมหรือการพัฒนาด้านการจัดการท่องเที่ยวชุมชน และจัดทำรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อชุมชนในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาการจัดการชุมชนให้เหมาะสมทันต่อยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

5) ประเด็นการสร้างชุมชนจิตสาธารณะ (H : Heart of giving) ควรสนับสนุนให้มีกิจกรรมสาธารณประโยชน์ที่อาจไม่ใช้งบประมาณหรือใช้เพียงเล็กน้อย เช่น การปรับภูมิทัศน์หน้าบ้านนามอง การทำถังขยะ Check-in เป็นต้น โดยให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของคนในชุมชนในทุกมิติเริ่มตั้งแต่ ผู้นำหาทุน/วัสดุที่จำเป็นต้องใช้ในกิจกรรม และชักชวนประชาชนในพื้นที่ให้เข้ามามีส่วนร่วมกิจกรรม และมีการเชิญเครือข่ายภาคีความร่วมมือที่เกี่ยวข้องทั้งในและนอกพื้นที่มาสนับสนุนความรู้/วัสดุอุปกรณ์/งบประมาณเพื่อให้เกิดการบูรณาการร่วมกัน ซึ่งจะส่งผลต่อการยึดโยงเป็นเครือข่ายที่มีผลประโยชน์ร่วมกันในลักษณะแบบ Win-Win

6) ประเด็นการจัดการชุมชนโดยชุมชน (E : Encourage) ภายหลังการดำเนินโครงการหรือกิจกรรมใด ๆ ก็ตาม เบื้องต้นชุมชนควรมีการจัดเวทีประชุมใหญ่หรือประชุมกลุ่มย่อยภายใน โดยอาจไม่จำเป็นต้องอาศัยหน่วยงานภายนอก เพื่อพูดคุยถึงผลการดำเนินงานและข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) มาวิเคราะห์ตนเองว่าอะไรที่ยังคงเป็นปัญหา หรืออะไรที่เป็นโอกาสในการทำงาน และหาแนวทางปรับเปลี่ยนจากนั้นจึงนำแนวทางมาทดลองแก้ไขปัญหาในเบื้องต้นเท่าที่ทำได้ก่อน หากไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้สำเร็จ อาจขอความช่วยเหลือหรือความรู้จากนักวิชาการ เจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐ ภาคประชาสังคม หรือภาคเอกชนในพื้นที่ในการเป็นที่ปรึกษา โดยให้ข้อมูลจากการวิเคราะห์เบื้องต้น เงื่อนไข และข้อจำกัดในชุมชน เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการค้นหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่เหมาะสม

### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- 1) ควรมีการนำผลที่ได้จากการศึกษาไปประยุกต์หรือทดลองใช้ในการศึกษาพื้นที่อื่น ๆ ที่อาจมีบริบทพื้นที่มีลักษณะใกล้เคียงหรือแตกต่าง เพื่อหารูปแบบที่เหมาะสมในแต่ละบริบทพื้นที่
- 2) เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องเวลาในการศึกษาและจำนวนผู้ให้ข้อมูล จึงควรมีการศึกษาในประเด็นหัวข้อที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในมิติอื่น ๆ เพิ่มเติม เช่น ทศนคติในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์และบริการด้านการท่องเที่ยว พฤติกรรมนักท่องเที่ยวที่ส่งผลต่อการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นต้น
- 3) ควรมีการศึกษาโดยใช้ปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องมาเป็นแนวคิดหลักในการศึกษาเพิ่มเติมในลักษณะของกรณีศึกษาในเชิงพื้นที่แบบเชิงลึก โดยอาจกำหนดตัวแปรที่เกี่ยวข้องในหลายมิติ เช่น ความพร้อมรับมือต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง การสร้างผู้นำรุ่นใหม่ ลักษณะของเครือข่ายที่เหมาะสม เป็นต้น

### เอกสารอ้างอิง

- กรุงเทพมหานคร, สำนักงานเขตลาดกระบัง. (2565). *แผนปฏิบัติการประจำปี พ.ศ. 2565 สำนักงานเขตลาดกระบัง*. กรุงเทพฯ: สำนักงานเขตลาดกระบัง.
- ฉัตรปวีณ์ จรัสราวัฒน์. (2556). การบริหารงานในองค์กรในช่วงเหตุการณ์ที่วิกฤต. *วารสารบัณฑิตศึกษา มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*. 2(1), 1 - 14.
- ชื่นสุมล บุณาค. (2553). หลักการทำสนทนากลุ่ม (Focus Group) เพื่อเจาะใจผู้บริโภค. *วารสารบริหารธุรกิจ เทคโนโลยีมหานคร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร*. 7(2), 99 - 109.
- ณัฐ นาคสวัสดิ์ และ ดวงดาว โยชิตะ. (2560). *แนวทางการพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อสะท้อนอัตลักษณ์ตลาด หัวตะเข้ เขตลาดกระบัง* กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรังสิต.
- องค์การบริหารการพัฒนาพื้นที่พิเศษเพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน. (2558). *การท่องเที่ยวโดยชุมชนอย่างยั่งยืน*. ค้นเมื่อ 4 มิถุนายน 2565, จาก <https://www.tatreviewmagazine.com/article/cbt-thailand/>
- อำภา บุญยกฤต. (2565). *ชุมชนไทยหัวตะเข้*. ค้นเมื่อ 4 มิถุนายน 2565, จาก <https://www.thailocalwisdom.com/index.php/localdata-2/socialsystem/itemlist/category/9-localdata/>
- Louis A. Allen. (1958). *Management and organization*. New York: McGraw-Hill.

### ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

- จำนงค์ ยังรักษาโรจน์กุล, ผู้ประกอบการร้านค้า, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565.
- ฐนวรรตน์ กันจนชนนธนนัน, ปราชญ์ชุมชน, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565.
- ภารดี กังสวัสดิ์, ปราชญ์ชุมชน, สัมภาษณ์ส่วนบุคคล, สัมภาษณ์วันที่ 2 กรกฎาคม 2565.
- อำภา บุญยกฤต, ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน, การสัมภาษณ์ส่วนบุคคล, 2 กรกฎาคม 2565.