

เทคนิคการพัฒนาเกษตรกรในการส่งเสริมการเกษตรในระดับพื้นที่
กรณีศึกษา เกษตรกรดีเด่นสาขาไร่นาสวนผสม (นายภาสกร เขียวขจี)
โดย นายชนินทร์ สุขสำราญ ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาบุคลากร
สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 3 จังหวัดระยอง
และคณะทำงาน KM สสท.3 รย.



ผู้มีใจรักในเกษตรอินทรีย์ จาก Farm สู้ผู้บริโภค

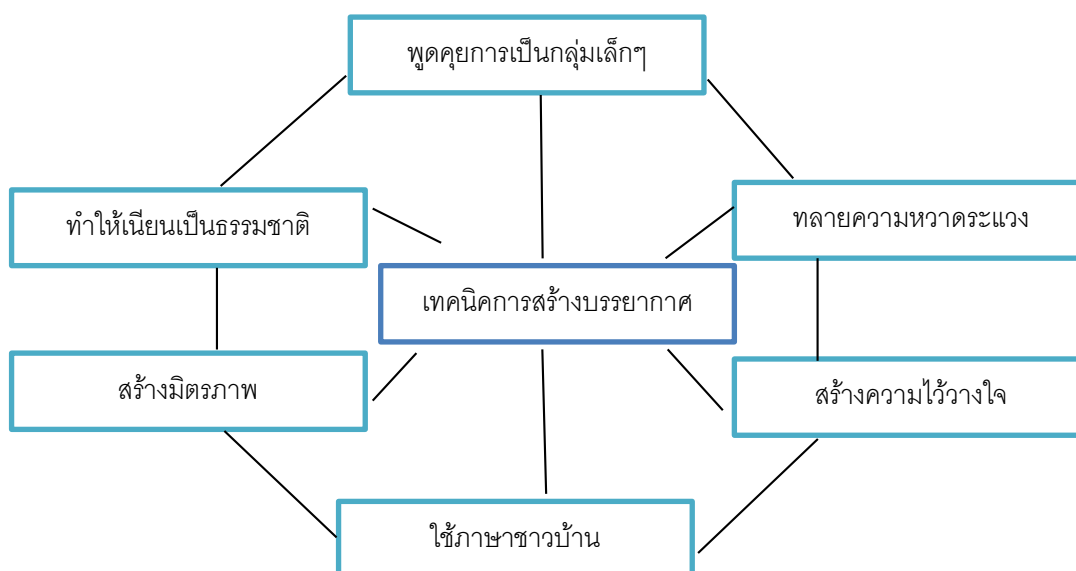
เกษตรกรชาวตราดผู้ทำไร่นาสวนผสม ด้วยความหลากหลายทางการผลิต และพื้นที่กว่าร้อยไร่
ส่งผลให้วันนี้กลายเป็นแหล่งผลิตพืชผักแหล่งใหญ่ในจังหวัดตราด

การทำงานเป็นทีม ระหว่างสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ ๓ จังหวัดระยอง
กับสำนักงานเกษตรจังหวัดตราด และสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตราด โดยได้มีการเตรียมการก่อนลง
พื้นที่ เพื่อหาประเด็นที่จะพูดคุยกับเกษตรกรในการเตรียมความพร้อมประกวดไร่นาสวนผสม
ระดับประเทศก่อนลงพื้นที่แบ่งงานกันทำ ระหว่างทีมงาน คือ ผอ.ชนินทร์ สุขสำราญ เป็นคนให้
แนวความคิดในการเตรียมความพร้อมของเกษตรกร และให้เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตราด
จัดบันทึกละเอียด ๑ คน พร้อมอัดเสียง และเจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรจังหวัดตราด จัดบันทึกประเด็น
สำคัญ ๑ คน ขอสังเกต ในการจัดบันทึก ควรโน้ตคำพูดที่สำคัญ ๆ ไว้ว่าใครเป็นผู้พูด หรืออัดเทปไว้
บรรยากาศ คอนข้างดีไม่ซีเรียสมากนัก

1. เทคนิคการสร้างบรรยากาศเป็นกันเองกับเกษตรกรเหมือนมาพบปะพูดคุย (แบบไม่เป็นทางการ)

- 1.1 ส่งเสริมให้การพูดคุยเป็นไปอย่างราบรื่น
- 1.2 ส่งเสริมการเรียนรู้และสร้างความสนใจในการพูดคุยมากยิ่งขึ้น
- 1.3 สร้างเจตคติที่ดีต่อเจ้าหน้าที่และให้ความร่วมมือในการทำงาน มีความสัมพันธ์อันดี

ต่อกัน บรรยากาศที่ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง



2. เทคนิคการทำงานเป็นทีม

2.1 เข้าใจการทำงานของตนเอง และคนอื่น วางแผน แบ่งบทบาทหน้าที่ ไม่ควรปล่อยให้ มีคนว่าง ทีมต้องมีหน้าที่ทุกคน การทำงานเป็นทีมอย่างราบรื่นและสร้างสรรค์นั้น มีหลักการการทำงาน ร่วมกันง่าย ๆ ที่ทำแล้วได้ประสิทธิภาพ งานก็ออกมาก็จะดีภายใต้บรรยากาศการทำงานที่สนุกสนาน มีระบบการทำงานและเป้าหมายเดียวกัน หากกำหนดทิศทางและปลายทางที่ชัดเจนแล้ว อย่าลืมห่วงรอบ และระบบการทำงานให้ชัดเจนควบคู่ไปด้วย เมื่อเส้นชัยและโครงสร้างแข็งแรงแล้ว การทำงานเป็นทีมก็จะ สำเร็จได้ง่ายขึ้น เพราะทั้งหมดนั้นเดินไปในแนวเดียวกัน เมื่อทำงานร่วมกับคนมากกว่าหนึ่งคน ความ เข้าใจคือสิ่งสำคัญ รวมถึงการสื่อสารที่ชัดเจน ตรงไปตรงมา

2.2 สร้างและโฟกัสเป้าหมายร่วมกัน ทุกคนต้องทราบวัตถุประสงค์ ผลที่ได้รับ

- ผลที่เกิดกับเกษตรกร ความรู้ วิชาการ แลกเปลี่ยนความคิด
- ผลที่เกิดกับตัวเรา (ผลพลอยได้)

2.3 สร้างทีมด้วยความสามารถ หรือจุดเด่นของแต่ละคน สอบถามความสามารถ หรือได้ จากอาสาสมัคร

2.4 ตรงไปตรงมา จริงใจต่อกัน ให้การสนับสนุนกัน บูรณาการตามบทบาทหน้าที่ งาน จะมีประสิทธิภาพ แต่ละคนนำเนื้องานที่ได้มารายงานเป็นผลงานของตนเอง ทุกคนได้ผลงาน และช่วยกัน ทำงาน จริงใจและเชื่อใจกัน ทั้งสองสิ่งนี้เป็นพื้นฐานของทุกความสัมพันธ์ที่ดี การทำงานเป็นทีมเองก็ เช่นกัน หากคนในทีมมีความจริงใจให้แก่กัน เชื่อใจกัน และเชื่อในความสามารถของกันและกัน

2.5 เพิ่มความสนิทสนม สานสัมพันธ์ การสื่อสาร การพูดคุย การยอมรับ พูดคุยตรงๆ การยอมรับว่าทุกคนมีสมรรถนะและความสามารถคนละด้าน ให้เกียรติเพื่อน ให้หลีกเลี่ยงการติเตียน การสื่อสารคือสิ่งสำคัญ การสื่อสารที่ดีจะช่วยให้การทำงานเป็นทีมบรรลุไปถึงเป้าหมายได้ง่ายขึ้น โดยการ พูดคุยกันอยู่เสมอ

2.6 เป็นผู้นำที่ดี และเป็นผู้ตามที่ดีมีวินัย ปฏิบัติตามหน้าที่

- ผู้นำที่ดี ต้องมาจากผู้ตามที่ดี
- ผู้ตามที่ดี ต้องกล้าแสดงออก ทำตามข้อตกลง ต้องทำทุกอย่างด้วยการเรียนรู้

2.7 ทักษะสำคัญของพี่เลี้ยง การสร้างสมรรถนะของทีมด้วยประสบการณ์การทำงาน การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน

2.7.1 การเป็นพี่เลี้ยง (Mentoring) พี่เลี้ยงจะเป็นผู้มีความรู้และเชี่ยวชาญด้านใดด้านหนึ่งมาให้ความรู้ ถ่ายทอดเทคนิค หรือประสบการณ์การทำงาน อาจจะเป็นกลุ่มเล็กหรือกลุ่มใหญ่โดยผู้ถ่ายทอดความรู้เรียกว่า วิทยากร หรือ Trainer ซึ่งเป็นบุคลากรภายใน หรือภายนอกก็ได้ จะเน้นการสอนงาน (Training)

2.7.2 การโค้ช (Coaching) ทักษะการโค้ชสามารถใช้เป็นการสื่อสาร และการทำงานร่วมกันระหว่างพี่เลี้ยงและน้องเลี้ยง เพื่อให้สามารถพัฒนาตนเองขึ้นด้วยความสามารถของตนเองได้ โดยพี่เลี้ยงต้องเปิดใจและเชื่อมั่นในศักยภาพของน้องเลี้ยง และใช้ทักษะการโค้ช เช่น คำถามปลายเปิดเพื่อ brain storming สร้างการเติบโตทางความคิด ให้ได้ความคิดใหม่ การ feedback ที่มีคุณภาพให้เกิดการพัฒนาตนเอง การตั้งศักยภาพของคน และการสร้างแรงบันดาลใจด้วย Storytelling เป็นต้น

2.7.3 การให้คำปรึกษา (Consulting) พี่เลี้ยงในองค์กรเป็นผู้มีประสบการณ์ มีความชำนาญ เชี่ยวชาญ เป็นพิเศษ จะสามารถถ่ายทอดความรู้และให้คำปรึกษา แนะนำเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ซึ่งเป็นความรู้หรือทักษะเฉพาะ ให้กับน้องเลี้ยงได้รับรู้ แล้วนำไปประยุกต์ใช้หรือปรับเปลี่ยนการทำงานได้

2.7.4 การให้คำปรึกษาด้านชีวิต (Counseling) เป็นการให้คำปรึกษาเพื่อแก้ปัญหาชีวิต ให้สามารถดำรงชีวิต และทำงานได้อย่างมีความสุข



3. หลักการพูดในที่สาธารณะ

3.1 ยิ้มเสมอ สิ่งสำคัญอันดับแรกๆ ที่ต้องทำคือการยิ้ม เพื่อให้ผู้ฟังอุ่นใจว่าคุณพูดกับเขาด้วยทัศนคติที่ดี

3.2 สูดหายใจเข้าลึกๆ ซ้ำๆ ก่อนพูดเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยให้คุณคลายความกังวลก่อนพูด

3.3 สีหน้า ส่วนสำคัญ การแสดงทางสีหน้าถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งกว่าอะไร เพราะผู้ฟังจะเห็นได้อย่างชัดเจนจากดวงตา ดังนั้นควรทำให้สีหน้าเบิกบานอยู่เสมอ เพราะนอกจากท่าทางทั้งหมดแล้วสีหน้าเป็นหัวใจสำคัญที่ผู้ฟังให้ความสำคัญกับผู้พูด

3.4 มีบุคลิกชัดเจน การมีบุคลิกที่เป็นของตัวเองจะช่วยให้การสื่อสารเป็นที่น่าจดจำยิ่งขึ้น เพราะเรามีคาแรคเตอร์ที่แสดงออกอย่างชัดเจน

3.5 เก็บมือเมื่อไม่จำเป็น หากไม่มีความจำเป็นต้องแสดงท่าทางควรเก็บมือหรือกุมมืออย่างสุภาพ ไม่จำเป็นจะต้องทำท่าทางตลอดเวลาที่พูด เพราะบางทีอาจนำความน่ารำคาญมาให้ผู้ฟังได้ นอกจากนี้ยังทำให้เสียสมาธิอีกด้วย

3.6 ใช้ระดับภาษาให้ถูก ควรพูดให้เหมาะสมตามกาลเทศะ และโอกาส เช่นเมื่อพูดให้กับคนจำนวนน้อยฟังควรพูดด้วยเสียงที่ไม่ต้องดังมากแต่เสียงต้องชัดเจน อาจคุยแบบไม่เป็นทางการเพื่อให้มีความบันเทิงบ้างก็ได้ แต่หากเป็นการพูดต่อหน้าคนจำนวนมากถึงหลักร้อยหลักพัน ต้องพูดเสียงดังฟังชัดเป็นทางการ

3.7 พูดอย่างหนักแน่น คำพูดที่มีพลัง มีอำนาจในการเปลี่ยนแปลง หรือประโยคเด็ดๆ ที่ดีต้องมีอารมณ์ ความรู้สึก ระดับเสียงที่หนักแน่น เพื่อให้สารที่พูดออกไปดูมีพลัง

3.8 อย่าโอเวอร์แอคติ้ง ขณะที่พูดควรแสดงท่าทางประกอบอย่างเหมาะสม พอดีๆ ไม่ควรเล่นใหญ่ หรือนิ่งเป็นขอนไม้จนเกินไป ไม่อย่างนั้นการพูดของคุณจะดูไม่น่าเชื่อถือ เพราะผู้ฟังอาจไม่มั่นใจได้ว่าอะไรสำคัญไม่สำคัญ

3.9 อย่าพูดเชิงดูหมิ่น ผู้พูดที่แม้จะรู้เยอะแต่ควรมีวิธีพูดอย่างชาญฉลาดในการให้ความรู้กับผู้ฟัง โดยใช้วิธีอ่อนน้อมและนุ่มนวล แทนการโอ้อวดและคุยโวใหญ่โต หากทำอย่างหลังอาจได้ผลตรงกันข้ามยิ่งจะทำให้คนไม่ยอมรับนับถือได้ ไม่ควรพูดดูถูกตัวเอง ศึกษาเป้าหมายที่จะพูดคุยด้วย

3.10 อารมณ์ขัน เพื่อให้ผู้ฟังฟังอย่างไหลลื่นผู้พูดควรทำตัวให้ร่าเริงเบิกบานอยู่เสมอ และในขณะเดียวกันเมื่อกำลังเล่าเรื่องหรือเข้าประเด็นสำคัญควรแสดงอารมณ์ออกมาตามเนื้อหาอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มความลึกซึ้งให้คำพูดดูน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น

4. เทคนิคโน้มน้าวใจคน Skill สำคัญของคนประสบความสำเร็จ

“ความสามารถในการโน้มน้าวใจคน” คือ Skill สำคัญของผู้ที่ต้องมี ซึ่งเราทุกคนเป็น Leader of Something เราทุกคนล้วนเป็นผู้นำของบางสิ่ง บางอย่าง ความสามารถในการโน้มน้าวใจคน จะช่วยให้เราทำงานจากหนึ่งอย่างได้เป็นสิบ ๆ อย่าง ทำงานยาก ๆ ให้สำเร็จลุล่วงไปได้โดยง่าย

4.1 เขาจะเชื่อคุณ ถ้าเขารู้สึกว่า เขาคือคนสำคัญ คุณเล ใสใจ ไม่ทำให้เขารู้สึกว่าตัวเอง ด้อยค่า เพราะคนจะให้ความสำคัญกับใคร ก็ต่อเมื่อใครคนนั้นให้ความสำคัญกับเขาเช่นเดียวกัน คุยเรื่อง ของเขา หมั่นสังเกต คุยในประเด็นกิจกรรมนั้นๆ

4.2 เขาจะเชื่อคุณ ถ้าเขาอยากทำสิ่งนั้นเอง โดยไม่ถูกบังคับ การจูงใจให้ใครสักคนทำ อะไรสักอย่าง ต้องเกิดจากรู้สึกที่เขาอยากจะทำสิ่งนั้นเอง ไม่ใช่การถูกบังคับ คนเราไม่ว่าจะยุคนี้หรือ ยุคไหน ไม่ชอบการบังคับ โดยต้องทำให้เขารู้สึกว่า ใเดียวที่จะให้เขาทำ เป็นใเดียวของเขาเอง

4.3 เขาจะเชื่อคุณ ถ้าเขารู้ว่าทำแล้วได้อะไร เป็นธรรมดาของคนที่ไม่รู้ว่าสิ่งที่ตัวเอง ทำ ทำไปเพื่ออะไร เขาจะขาดพลังและแรงจูงใจในการทำ การสร้างเป้าหมายให้เขาเกิดความภาคภูมิใจกับ อะไรบางอย่าง คือการโน้มน้าวใจคนได้ดี สามารถแก้ไขปัญหาชีวิตของเขาได้ เกิดแรงจูงใจอย่างแรงกล้า

4.3.1 ยังชีพ

4.3.2 มีรายได้เพิ่มขึ้น

4.3.3 มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

4.3.4 ความมีเกียรติในสังคม

4.3.5 แบ่งปันด้วยใจให้สังคม

4.4 เขาจะเชื่อคุณ ถ้าคุณมีความชำนาญเรื่องนั้นจริง ๆ มีความเป็นจริง สิ่งที่คุณพูดเป็น ความจริง เก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ ลักษณะ R2R ทำอะไร อย่างไร มีแบบเก็บข้อมูลในใจ นำมาสรุป ทำ บ่อย เกิดความเชื่อถือจากความชำนาญ สร้างความเป็นผู้นำ แบ่งเป็น 5 ระดับ

4.4.1 ผู้นำตามตำแหน่งหน้าที่

4.4.2 ผู้นำโดยการสร้างสัมพันธ์ที่ดี

4.4.3 ผู้นำที่จะต้องสร้างผลงานที่ดี

4.4.4 ผู้นำที่ทำให้คนอื่นยอมทำตามเพราะเราสร้างและพัฒนาคนให้ดีขึ้น เก่งขึ้น

4.4.5 ผู้นำที่สมบูรณ์แบบ เช่น ปราชญ์

4.5 เขาจะเชื่อคุณ ถ้าคนที่มีลักษณะเหมือนเขา ก็เชื่อคุณด้วยเหมือนกัน ทำด้วย ประสบการณ์ เคยทำเหมือนกัน เช่น การปลุกสับประรด การปลุกต้นไม้ชนิดเดียวกัน

4.6 เราจะเชื่อคุณ ก็ต่อเมื่อเขาขอบคุณ ไม่ใช่ความสงสาร ซึ่งเราจะยอมทำตามด้วยความเต็มใจ ใช้หลัก Service Mind ค่านิยมกลาง บริการที่ดี ปฏิบัติต่อเขาเช่นเดียวกับที่เราต้องการให้เขาปฏิบัติต่อเรา ลงมือทำให้มาก ช่วยเขาให้มากก่อน เปรียบเหมือนตัวเขาคือตัวเรา ให้บริการเตรียมตัวเราให้พร้อม ฝึกฝน ศึกษาเรียนรู้

