

การแสดงความเห็นเชิงนโยบายสาธารณะ จากเสียงข้างในสู่กลไกนโยบาย: เครื่องมือเพื่อการสื่อสาร อย่างมีพลัง

กิจกรรมในโครงการ การอบรมเพื่อสร้างกลไกเครือข่าย สู่การพัฒนานโยบาย ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคม โดยการสื่อสารอย่างทั่วถึง และเท่าเทียมในยุคดิจิทัล (Think Tank) ปี 2568
จัดโดย สำนักงาน กสทช.



DOWNLOAD



 สถาบันวิจัยพันธุศาสตร์

การแสดงความเห็นเชิงนโยบายสาธารณะ: จากเสียงข้างในสู่กลไกนโยบาย: เครื่องมือเพื่อการสื่อสาร อย่างมีพลัง

โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนเพื่อสร้างเทคโนโลยีใหม่ ที่สามารถนำมาใช้เพื่อ
ด้านการเกษตรและสุขภาพของประชาชน โดยกระทรวงสาธารณสุข
และสถาบันวิจัยพันธุศาสตร์ (New York) © 2008
ด้วย สถาบันพันธุศาสตร์

รศ.ดร.สุวิทย์ อภิบาลรัตน์



4 ประเด็น แลกเปลี่ยนเรียนรู้

KM for Policy:
ทฤษฎีภูเขาน้ำแข็ง

จาก "เสียงข้างใน"
สู่ "กลไกนโยบาย"

ทักษะ "นักฟัง" และ
"นักจับประเด็น"

Fa & Note Taker
Skill

ปั้น "สาร"
ให้ทรงพลัง
(Policy Brief)

เปลี่ยนข้อมูลดิบ เป็น
อาวุธทางปัญญา

Policy Advocacy:
การขับเคลื่อนเชิง
นโยบาย

From Paper
to Power

KM for Policy: ทฤษฎีความรู้เพื่อนำมาแข่งขัน

จาก "เสียงข้างใน" สู่ "กลไกนโยบาย"

ทำไม "นโยบาย" ส่วนใหญ่ ถึงแก้ปัญหามองไม่จบ?

- ✓ เรามักเห็นแค่ **"ยอดภูเขາ"**
(เอกสาร, ตัวเลข, KPI)
- ✓ แต่เรามองข้าม **"ฐานราก"**
(ความรู้สึก, วิถีชีวิต, ความเจ็บปวด)

“

นโยบายล้มเหลว เพราะผู้กำหนดนโยบาย
ไม่เข้าใจระบบปัญหาที่ซับซ้อน
ทำให้คาดการณ์อนาคตไม่ได้และ
ออกแบบนโยบายไม่สอดคล้องความจริง

Guy Peters

นักรัฐประศาสนศาสตร์นโยบายสาธารณะชาวอเมริกัน
ดำรงตำแหน่ง Maurice Falk Professor of Government ที่ University of Pittsburgh สหรัฐอเมริกา



โครงสร้างภูเขาน้ำแข็ง (The Model)



10-20%

Explicit Knowledge

ความรู้ชัดแจ้ง

จับต้องได้ / เอกสาร / กฎระเบียบ



80-90%

Tacit Knowledge

ความรู้ฝังลึก

ความเชื่อ / ประสบการณ์ / ทักษะ



Tacit Knowledge: ทุมทรัพย์ใต้ภูเขา

สำหรับงานนโยบาย Tacit คือ...

- ✓ ความเจ็บปวด (Pain Points)
- ✓ ความอัดอั้นตันใจ (Inner Voice)
- ✓ ภูมิปัญญาชาวบ้าน (Local Wisdom)

สิ่งที่กลุ่มเปราะบางมี... แต่พูดเป็นภาษาราชการไม่ถูก

ตัวอย่าง: จากเสียงบ่น สู่ นโยบาย



→ เสียงชาวบ้าน (Tacit)

"ขายของไม่ได้เลย ฝนตกทีไร น้ำท่วมถึงเข่า ลูกค้าหนีหมด กลิ่นเน่าโชยหึ่ง..."



→ ภาษานโยบาย (Explicit)

"ข้อเสนอโครงการปรับปรุงระบบระบายน้ำและภูมิทัศน์ ตลาดชุมชน เพื่อยกระดับเศรษฐกิจฐานราก"

OUR MISSION

หน้าที่ของเราคือการ "แปล" สิ่งนี้

ภารกิจ ของเรารุ่นนี้

ผู้เปิดประตูใจ

FACILITATOR

สร้างพื้นที่ปลอดภัย
(Safe Space) ให้เขา
กล้าเล่าความจริง
ไม่ใช่แค่บ่น

1



ผู้จับประเด็น

NOTE TAKER

จับประเด็นเชิงโครงสร้าง
แปลง **คำบ่น** ให้เป็น **ข้อมูล**
ที่ใช้งานได้

2



Explicit Knowledge

จากนามธรรม สู่ รูปธรรม

เมื่อเราถอด Tacit ขึ้นมาแล้ว
ต้องแปรรูปให้เป็น Explicit ที่แข็งแรง

✓ **Documented**

เป็นลายลักษณ์อักษร มีหลักฐาน

✓ **Transferable**

คนอื่นอ่านแล้วเข้าใจตรงกัน ส่งต่อได้

✓ **Actionable**

นำไปปฏิบัติได้จริง ไม่ใช่แค่นามธรรม



“

นโยบายที่ดี...

ต้องเริ่มจากการถอดรหัส

Tacit ที่ถูกต้อง

ถ้าถอดรหัสผิด = แก้ปัญหาผิดจุด = สูญเปล่า

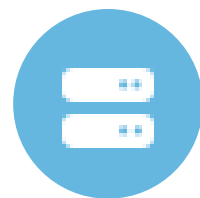
ทำไมต้องรวมพลังกัน?

SYNERGY



Community

เจ้าของเรื่องราว (Data Source)



Technology

เครื่องมือ & ระบบ (Enabler)



Network

พลังขับเคลื่อน (Amplifier)





พร้อมไหม?

ที่จะเป็น "นักถอดรหัส" เปลี่ยนสังคม

ทักษะ "นักฟัง" และ "นักจับประเด็น"

(Fa & Note Taker Skill)

สองหัวใจของการทำงาน



Facilitator (Fa)

"ผู้เปิดประตูใจ"

หน้าที่ สร้างความไว้วางใจ ให้คนกล้าพูดความจริง ไม่
ตัดสั้น ไม่แทรกแซง



Note Taker

"ผู้จับประเด็น"

หน้าที่ ฟังหาสิ่งที่ซ่อนอยู่ (Keyword) และแปลงเป็น
ประเด็นเชิงโครงสร้าง



* Facilitator

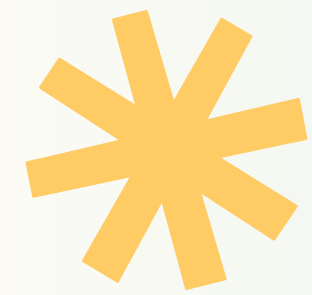
Old View
ผู้คุมประชุม

คุมเวลา
คุมคน
เน้นให้จบ

New View
สถาปนิกกระบวนการ

ออกแบบ
กระบวนการ
สร้างการมีส่วนร่วม
เน้นให้เกิดปัญญา





Facilitator

= สถาปนิกกระบวนการทางสังคม
Social Process Architect

หน้าที่

ออกแบบสนามที่ปลอดภัย ให้คนกล้า
ปะทะทางปัญญา (Intellectual Friction)
แต่ไม่ปะทะทางอารมณ์ (Emotional Friction)



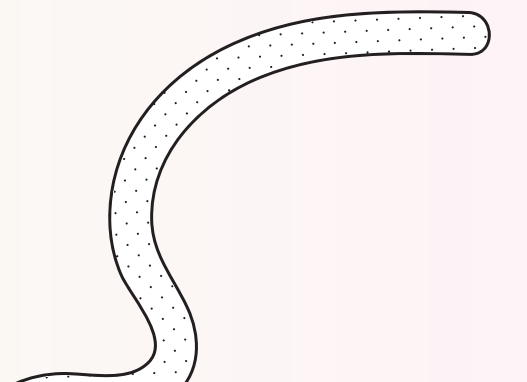
Note Taker

Old View
ผู้จดรายงาน

จดทุกคำ
เน้น "ใครพูดอะไร"
ส่งหลังประชุม

New View  
ภักดีทำรักษ์องค์ความรู้

สังเคราะห์ประเด็น
เน้น "ทำไม และ อะไรต่อ"
สร้างความเข้าใจร่วม





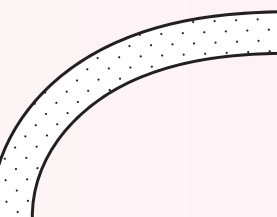
Note Taker

= ภัณฑารักษ์องค์ความรู้ Knowledge Curator



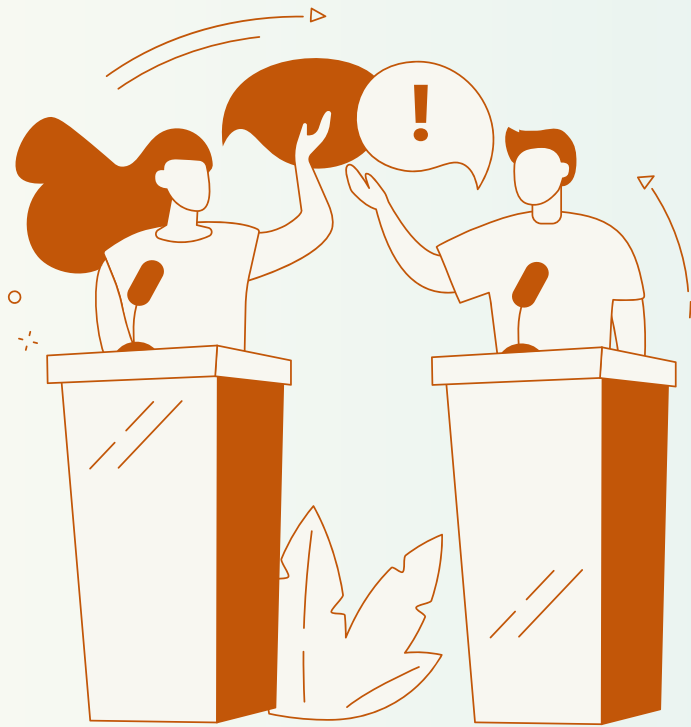
หน้าที่

ไม่ใช่แค่บันทึกสิ่งที่พูด(What was said) แต่
สังเคราะห์ความหมายที่ซ่อนอยู่(What was
meant) และสิ่งที่ต้องทำต่อ (What's next)



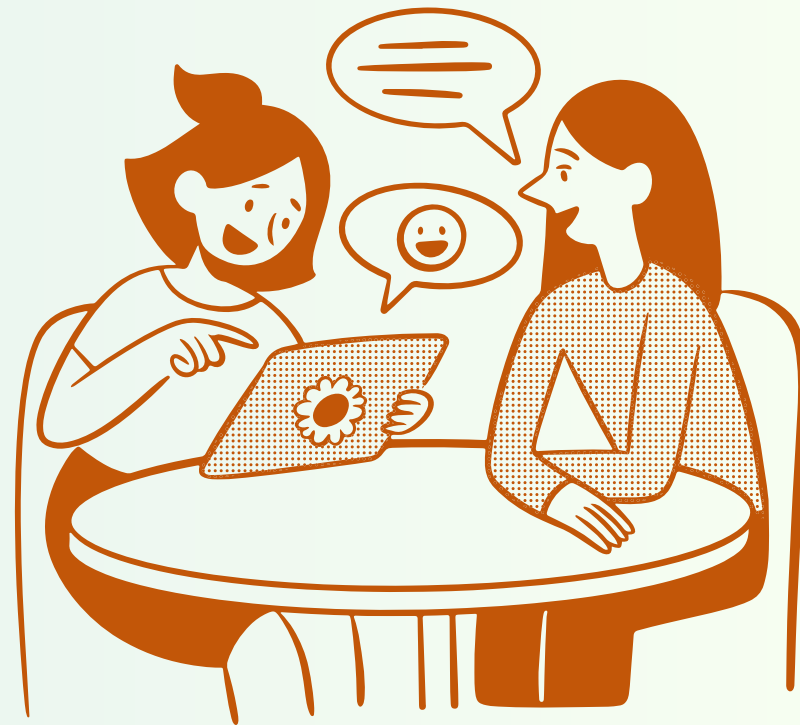
ทฤษฎีอ้างอิง 1: Peter Senge (1990)

Facilitator คือผู้สร้างวินัยที่ 5
Team Learning



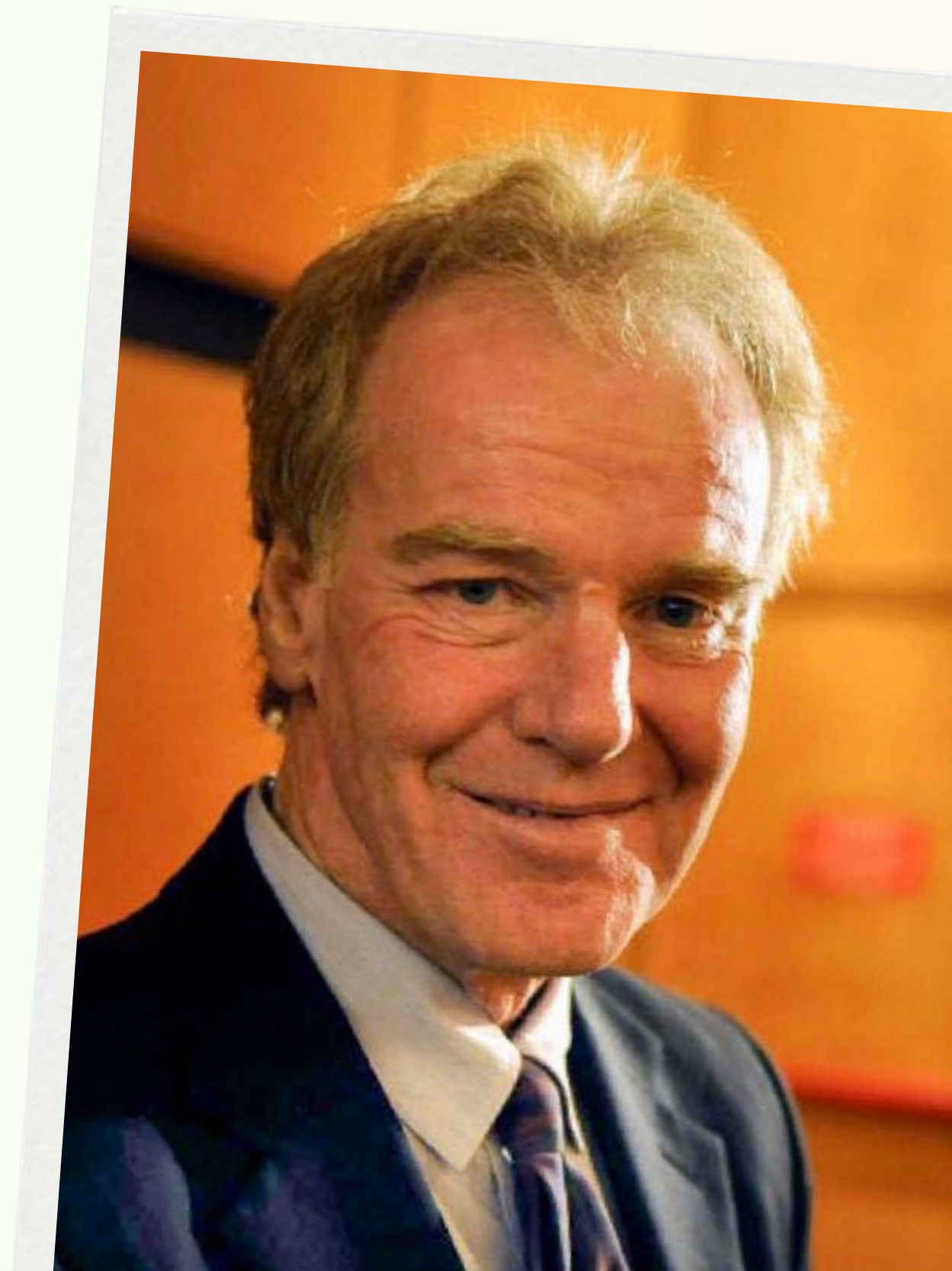
Debate

การถกเถียง
เพื่อเอาชนะ



Dialogue

การสนทนา
เพื่อความเข้าใจร่วม



ทฤษฎีอ้างอิง 1: Nonaka & Takeuchi (1995)

F&N คือ กลไกขับเคลื่อน SECI Model

- **Socialization (S)**
Tacit to Tacit → F สร้างพื้นที่ให้คนแชร์
- **Externalization (E)**
Tacit to Explicit → N ช่วยถอดความรู้ในหัวออกมา
- **Combination (C)**
Explicit to Explicit → N (ร่วมกับ F) จัดระบบและ
สังเคราะห์องค์ความรู้ใหม่
- **Internalization (I)**
Explicit to Tacit → F ออกแบบการนำไปใช้และติดตาม
จนกลายเป็นประสบการณ์ใหม่



ทีมงานจัดการความรู้



บทบาทหน้าที่ของ

"Facilitator" และ "Note Taker"

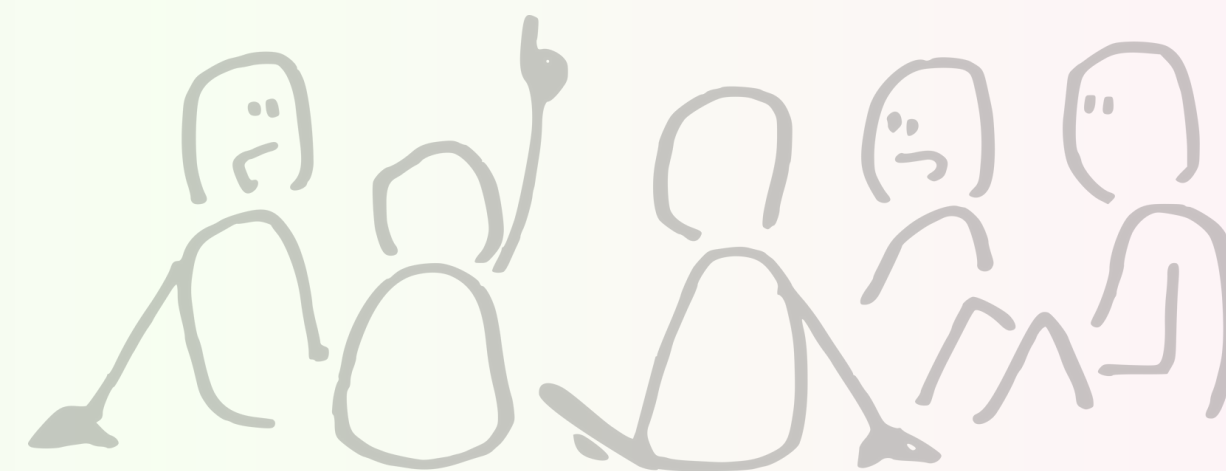


1. Facilitator



วาทยากรแห่งวงสนทนา

ไม่ได้เป็นคนเล่นดนตรี (ให้เนื้อหา) แต่เป็นคนคุมจังหวะ และดึงศักยภาพของนักดนตรี (ผู้เข้าร่วม) ให้ออกมา โฟวเราที่สุด



หน้าที่หลักของ "FA"

- ✓ จุดประกาย: เปิดวงด้วยบรรยากาศที่เป็นมิตร ละลายพฤติกรรม
- ✓ เชื่อมโยง: ตั้งคำถามเพื่อให้เกิดการไหลสลับของความคิด
- ✓ จัดระเบียบ: คอยดูเวลา และดึงวงกลับมาเมื่อออกนอกประเด็น
- ✓ ดูแลใจ: สังเกตอารมณ์ความรู้สึกของผู้เข้าร่วม ให้กำลังใจคนไม่พูด



2. Note Taker



นักขุดทองคำ

ไม่ใช่แค่ "เลขานุการ" ที่จดทุกคำพูด แต่คือผู้ที่ทำหน้าที่ "จับประเด็น" ค้นหาเพชรพลอยแห่งความรู้ที่ซ่อนอยู่ในบทสนทนา



หน้าที่หลักของ "Note Taker"

- ✓ **จับแก่น:** ฟังแล้วสรุปเป็น Keyword สำคัญ ไม่ต้องจดทุกคำ
- ✓ **เรียบเรียง:** จัดหมวดหมู่ข้อมูลให้เข้าใจง่าย (Context / Action / Result)
- ✓ **สังเกต:** บันทึกบรรยากาศ อารมณ์ และบริบทที่เกิดขึ้น
- ✓ **ทวนสอบ:** สรุปประเด็นให้ฟังเป็นระยะ เพื่อความถูกต้อง



พลวัตการทำงานร่วมกัน (The Synergy)



The Duo Facilitator
และ **Note Taker**
ทำงานร่วมกันอย่างไร?



The Duo



● **Facilitator = ผู้กำกับเวที (F)**
(Stage Director)

ดูแลพลังงาน กระบวนการ คน
(Process & People)

● **Note Taker = ผู้ฉายภาพ (N)**
(Sense-Maker)

ทำให้ความคิดที่ฟุ้งกลายเป็นภาพ
ที่เห็นร่วมกัน
(Content & Clarity)



การทำงานเป็นทีม (Tag Team)

- ✓ **ส่งสายตา (Eye Contact):** Fa และ Note ต้องสื่อสารกันตลอดเวลา
- ✓ **ช่วยเสริม (Support):** หาก Fa ตกหล่นประเด็น Note สามารถช่วยตามแทรกได้
- ✓ **สรุปจบ (Wrap up):** ร่วมกันสรุปองค์ความรู้ที่ได้ก่อนจบวง
- ✓ **ความสำเร็จ:** เกิดจาก Fa ที่ดี + Note ที่แม่นยำ



Facilitator หัวใจคือ **พื้นที่ปลอดภัย**

🛡️ **Safe Space** คืออะไร?

คือพื้นที่ที่ทุกคนรู้สึกว่าจะ "พูดไปแล้วจะไม่ถูกตัดสิน
ไม่ถูกหัวเราะเยาะ และเรื่องราวของเราสำคัญ"

🗝️ **ทำไมต้องมี?**

ถ้าไม่ปลอดภัย... สิ่งที่ได้คือ "ความเจ็บ" หรือ
"คำโกหกที่ดูดี" ไม่ใช่ Tacit Knowledge ที่แท้จริง





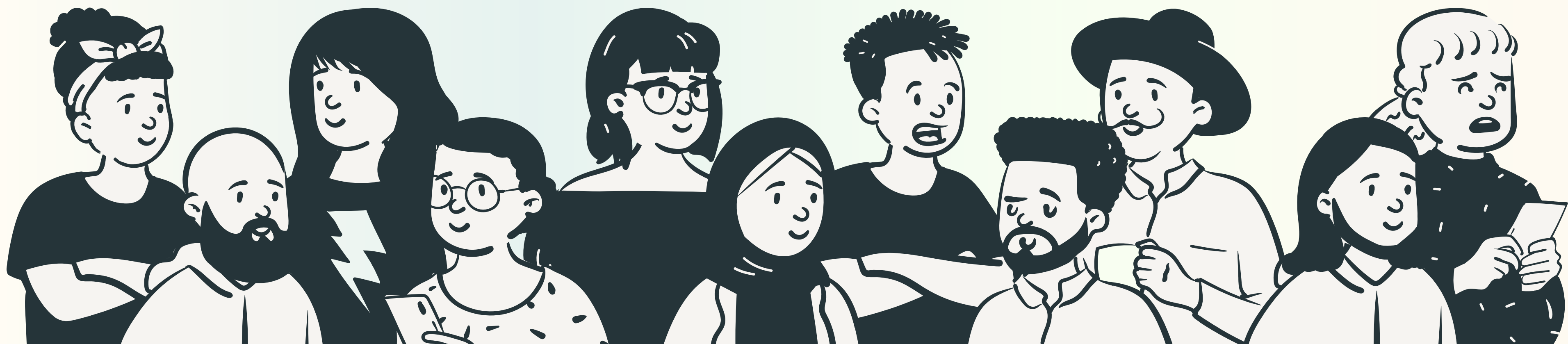
"คนจะพูดความจริง ก็ต่อเมื่อเขาารู้สึกปลอดภัย"

Psychological Safety



การสร้างความปลอดภัยทางจิตใจ

Psychological Safety



หัวใจของ Facilitator

คือ การสร้างความปลอดภัยทางจิตใจ

พื้นที่ปลอดภัย คืออะไร

- ความเชื่อร่วมกันในทีมว่าการเสี่ยง (Interpersonal Risk) นั้นปลอดภัย
- กล้าพูด กล้าถาม กล้าเถียง กล้าพลาด... โดยไม่กลัวว่าจะเสียหน้าหรือถูกลงโทษ



อ้างอิง: Amy Edmondson "The Fearless Organization" (2018)





Facilitator สร้างพื้นที่ปลอดภัย ได้อย่างไร



1

Active Listening

ฟังเพื่อ "เข้าใจ" (To Understand) ไม่ใช่เพื่อ "โต้แย้ง" (To Reply)

2

Powerful Questions

ถามเพื่อ "เปิด" (Unlock) ไม่ใช่เพื่อ "พิพากษา" (Judge)



3 เสาหลักของการสร้างพื้นที่ปลอดภัย



1
Openness
เปิดเผย จริงใจ



3
Non-Judgment
ไม่ตัดสินผิดถูก

2
Equality
ฟังอย่างเท่าเทียม

แยกให้ออก เสียงบ่น (Noise) vs เสียงจริง (Voice)



Noise (เสียงบ่น)

"ระบายนอนหลับ กล่าวกโทษ
วนเวียน ไม่มีจุดหมาย"



Voice (เสียงจริง)

"สะท้อนความต้องการ
มีที่ไปที่ไป นำไปสู่การแก้ไข"

หน้าที่ Fa: เปลี่ยน Noise ให้กลายเป็น Voice

เทคนิคการฟัง 3 ระดับ (Deep Listening)



1. Downloading

ฟังเพื่อยืนยันสิ่งที่รู้อยู่แล้ว
(ฟังผ่านๆ)



2. Factual Listening

ฟังเพื่อเก็บข้อมูลใหม่
(ฟังสิ่งที่แตกต่าง)



3. Empathic Listening

ฟังถึงความรู้สึกและ
ความต้องการ
(เอาใจเขามาใส่ใจเรา)

สำหรับงานนโยบาย เราต้องฟังให้ถึง ระดับ 3



ศาสตร์แห่งการลืมนิด

จาก **MINUTES** สู่ **MEANING**

การสังเคราะห์องค์ความรู้

MINUTES

บันทึกเป็นหลักฐาน
Evidence



เป้าหมาย

KNOWLEDGE NOTES

สกัดปัญญา
Intelligence

ใคร พูดอะไร มติอะไร
Who, What, Decision

โฟกัส

ทำไม อะไรคือตรรกะ
แล้วจะทำอะไรต่อ
Why, Logic, Action

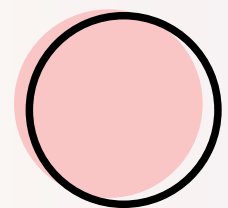
เอกสารอ้างอิง
ทางกฎหมาย/ธุรการ

ผลลัพธ์

สินทรัพย์ความรู้
ขององค์กร

Framework ท่องคำ

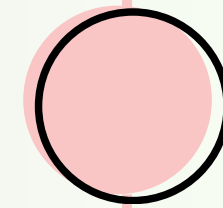
What? So What? Now What?



What?

เกิดอะไรขึ้น

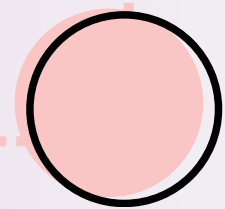
ข้อเท็จจริงหลัก มติที่ชัดเจน



Now What?

แล้วจะทำอะไรต่อ

ACTION ITEMS ที่ชัดเจน
ใครทำ เมื่อไหร่ คำถาม
ที่ต้องไปหาต่อ



So What?

มันสำคัญอย่างไร

การตีความ ผลกระทบ เหตุผล/ตรรกะที่ซ่อนอยู่





Mindset ของ Note Taker

*เป้าหมายไม่ใช่การจดทุกคำที่ถูกรูท
แต่คือการจด **ความหมาย** ที่ซ่อนอยู่*

- (Capture the Essence, Not the Verbatim)



“คุณลิขิต” ต้องจดอะไร?



มองหา “ยุทธวิธีความรู้”
(Gold Nuggets)



ขุมทรัพย์ความรู้ (Gold Nuggets)



- เรื่องเล่าความสำเร็จ (Success Story)
- ปัญหา/อุปสรรคที่เจอ (Pain Point)
- เคล็ดลับ/เทคนิคหน้างาน (Tips & Tricks)
- คำคม/ประเด็นสำคัญ (Key Quote)
- ความรู้สึก/บรรยากาศ (Feeling/Context)



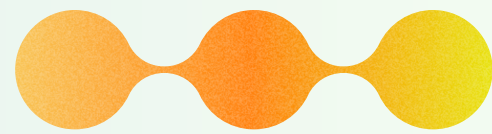
ทักษะที่ 1

การจับแก่นความรู

Capturing the Essence



เทคนิคการจับแก่น



Keywords

จดเป็น "คำสำคัญ" แล้วค่อยมา
ขยายความทีหลัง



Paraphrasing

สรุปใหม่ด้วย "ภาษาของเราเอง"
เพื่อเช็คความเข้าใจ



Concept

สรุปเป็น "แนวคิดรวบยอด" ที่ได้
จากวงสนทนา



อย่าลืมนะ **ทำไม**

Why

Why คือ **หัวใจ**ของบทเรียน

- การจดแค่ **เกิดอะไรขึ้น** (What) ไม่พอ
- ต้องจด **ทำไมถึงทำแบบนั้น** (Why)
- "ทำไมมันถึงสำเร็จ?"
- "ทำไมมันถึงล้มเหลว?"
- Why คือที่มาของ **ปัญญาปฏิบัติ**



ทักษะที่ 2

การจัดโครงสร้างบันทึก Structuring



โครงสร้างอย่างง่าย (L-S-C)



Lesson Learned

บทเรียนที่ได้คืออะไร?
(สำคัญที่สุด)



Story

เรื่องเล่า/เหตุการณ์
ที่เกิดขึ้นคืออะไร?



Context

บริบท/ที่มาที่ไปของเรื่อง
คืออะไร?



ทักษะที่ 3

การใช้ภาพช่วยจำ



- ✓ มองจดจำภาพได้ดีกว่าข้อความ
- ✓ บันทึกไม่จำเป็นต้องมีแต่ตัวอักษร การใช้ภาพวาดง่าย ๆ (Sketchnoting) หรือ Mind Map จะช่วยให้บันทึกน่าอ่านและเข้าใจง่ายขึ้นมาก



เครื่องมือ Mind Map



ใช้เมื่อไหร่?

- ตอนระดมสมอง (Brainstorming)
- ตอนที่วงคุยสะเปะสะปะ
- ตอนที่ต้องการจับกลุ่มประเด็น

ข้อดี

ช่วยเชื่อมโยงความคิดที่
กระจัดกระจาย และเห็นภาพ
รวมของวงสนทนา



ทักษะที่ 4

เปลี่ยนข้อมูลดิบเป็น...

เรื่องเล่าที่น่าสนใจ

Storytelling





ข้อมูล **vs** เรื่องเล่า



ข้อมูล (Data)

"โครงการนี้มีผู้เข้าร่วม 50 คน อบรม 3 ครั้ง งบประมาณ 100,000 บาท"

» **ผลลัพธ์** คนรับรู้... แต่ไม่รู้ลึก



เรื่องเล่า (Story)

"คุณป้า ก. เข้าร่วมโครงการนี้ จากคนที่ไม่เคยกล้าพูดหน้าห้อง วันนี้ป้า ก. กลายเป็นผู้นำชุมชน..."

» **ผลลัพธ์** คนรู้ลึก... และอยากส่งต่อ



กับดักของ Note Taker นักจดบันทึกคำให้การ

หลายคนเข้าใจผิด คิดว่าต้องจด "ทุกคำพูด"
(Verbatim)

- ✘ ข้อมูลล้นเกิน (Information Overload)
- ✘ จับประเด็นไม่ได้ หาแก่นไม่เจอ
- ✘ เอาไปทำนโยบายต่อไม่ได้

เราไม่ได้ต้องการ Transcript
เราต้องการ Issues



ฟังเพื่อจับ “ประเด็นเชิงโครงสร้าง”

อย่างจดแค่ “ปรากฏการณ์” แต่ให้หา “ต้นตอ”

Step 1: ฟังเรื่องเล่า (Story)

"หมอม่าซ่า ยารอนาน"

Step 2: กรองหาแบบแผน (Pattern)

"เกิดขึ้นทุกวันจันทร์ และเป็นกับคนชรา"

Step 3: ระบุโครงสร้าง (Structure)

"ขาดระบบคิวออนไลน์ / อัตราส่วนแพทย์ต่อคนไข่มาก"



เทคนิค มองหา Keyword 3 ประเภท



1. Impact Words

คำบอกผลกระทบ ความเสียหาย

"ตาย", "เจ็บ",
"ขาดทุน", "หนี้สิน"



2. Frequency Words

คำบอกความถี่ ความเรื้อรัง

"ตลอด", "ซ้ำซาก", "ทุกปี",
"แก้ไขไม่หาย"



3. Structure Words

คำบอกกลไก/กฎระเบียบ

"งบประมาณ", "ขั้นตอน",
"กฎหมาย", "คนไม่พอ"

 เจอคำพวกนี้เมื่อไหร่ ให้องกลมไว้เลย!

ตัวอย่าง จาก “เรื่องเล่า” สู่ “ประเด็นนโยบาย”

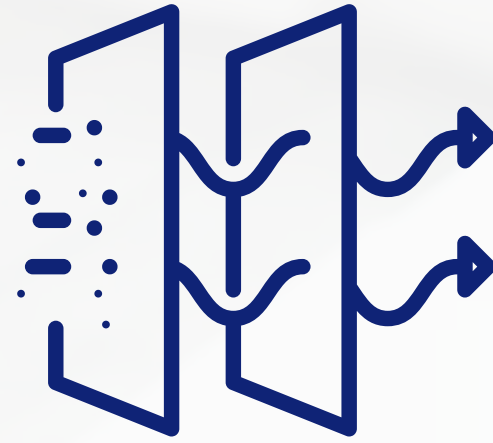
เรื่องเล่า (Story)	Keyword ที่ได้ยิน	ประเด็นเชิงโครงสร้าง (Policy Issue)
"ป้าไปรอกหมอตั้งแต่ตี 4 กว่าจะได้ตรววจ ก็บ่าย 2 ข้าวยังไม่ได้กิน จะเป็นลมตายคาโรงพยาบาล"	"ตี 4 ถึง บ่าย 2" (Frequency/Time) "ตาย" (Impact)	ประสิทธิภาพการจัดการคิว และการเข้าถึงบริการสุขภาพ
"ฝนตกที่ไร น้ำท่วมถนนเข้าหมู่บ้าน เด็กๆ ไปโรงเรียนไม่ได้เลย เป็นแบบนี้มา 10 ปีแล้ว อบต. ก็ไม่มีงบ"	"10 ปี" (Chronic) "ไม่มีงบ" (Structure)	การจัดสรรงบประมาณท้องถิ่น และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

ปิ่น “สาร” ให้ทรงพลัง Policy Brief

เปลี่ยนข้อมูลดิบ เป็นอาวุธทางปัญญา



สิ่งที่จดมา
เยอะ/กระจัดกระจาย



สิ่งที่คิดมาแล้ว
คม/มีค่า

"ไม่ได้วัดกันที่ใครจดเยอะกว่า แต่วัดกันที่ใครสรุปได้คมกว่า"

ใครคือคนอ่าน Policy Brief ของเรา?



ผู้บริหาร / ผู้กำหนดนโยบาย

🕒 เวลาค่อนข้างน้อยมาก

มีเวลาอ่านแค่ 3 นาที

🧠 ต้องการความชัดเจน รวดเร็ว

ถ้าเปิดมาไม่เจอประเด็น = ไม่อ่าน

📄 ต้องการทางออก

ไม่ใช่แค่มารับรู้ปัญหา

โครงสร้าง **Policy Brief** ที่ทรงพลัง (3 Steps)

1

What?

ปัญหาคืออะไร?
ระบุข้อเท็จจริง
ที่เกิดขึ้น (Fact)



2

So What?

ทำไมต้องแก้เดี๋ยวนี้?
ผลกระทบคืออะไร
ถ้าไม่ทำจะเกิดอะไรขึ้น



3

Now What?

ข้อเสนอแนะคืออะไร?
ทางออกที่เป็นรูปธรรม
ใครทำ? ทำอะไร?



1

What?

(ปัญหาคืออะไร)

หลักการเขียน

- ✓ **ใช้ข้อมูลจาก Note Taker:** อย่ามโนเอาเอง หยิบ Keyword ที่จดมาใช้
- ✓ **ระบุให้ชัด (Specific):** อย่าพูดกว้างๆ เช่น "ชาวบ้านลำบาก" ให้บอกว่า "ชาวบ้าน 50 ครอบครัว ขาดน้ำสะอาดมา 3 เดือน"
- ✓ **ใช้ตัวเลข/สถิติ:** ถ้ามีตัวเลขประกอบ จะดูน่าเชื่อถือขึ้น 100%

ตัวอย่าง: "ผู้สูงอายุในชุมชน A จำนวน 80% เข้าไม่ถึงสิทธิ์เบี้ยยังชีพ เนื่องจากไม่มีเอกสารทะเบียนบ้าน"

2

So What?

(ทำไมต้องแก้เดี๋ยวนี้)



หลักการเขียน (The Hook)

- ✓ **ชี้ให้เห็นความเสียหาย (Impact)**
ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม หรือชีวิต
- ✓ **ความเร่งด่วน (Urgency)**
ถ้าปล่อยไว้ ปัญหาจะลามแก็ยากขึ้น
- ✓ **กระทบต่อเป้าหมายใหญ่**
เชื่อมโยงกับนโยบายระดับชาติได้ยิ่งดี

ตัวอย่าง: "หากไม่แก้ไข จะเกิดการะงับประมาณรักษาพยาบาล
กว่า 10 ล้านบาทต่อปี และเสี่ยงต่อการเกิดโรคระบาดซ้ำซ้อน"

3

Now What?

(ข้อเสนอแนะ)

หลักการเขียน (Recommendation):

- ✓ **ระบุเจ้าภาพ (Who):** หน่วยงานไหนต้องรับผิดชอบ (อบต., กระทรวง, เอกชน)
- ✓ **ระบุการกระทำ (Action):** แก้กฏหมาย? จัดสรรงบ? สร้างระบบ?
- ✓ **ต้องทำได้จริง (Feasible):** ไม่เพ้อฝัน อยู่บนพื้นฐานความเป็นไปได้

ตัวอย่าง: "เสนอให้ อบต. จัดตั้งศูนย์บริการแบบ One Stop Service ภายในปี 2568 โดยใช้งบประมาณสะสม..."



ตัวอย่าง การปรับแก้




Before & After

แบบเดิม (บ่น)

"ชาวบ้านเดือดร้อนมากเลยครับ น้ำก็ไม่ใช้
ถนนก็พัง ไปหาหมอกี่ลำบาก อยากให้รัฐบาล
ช่วยหน่อยเถอะครับ สงสารคนแก่บ้าง..."

(กว้างไป / ใช้อารมณ์ / ไม่มีข้อเสนอชัดเจน)

แบบใหม่ (POLICY BRIEF)

-  **ปัญหา**
ถนนเส้นหลักชำรุด 5 กม. ตัดขาดการเข้าถึงโรงพยาบาล
-  **ผลกระทบ**
ผู้ป่วยฉุกเฉินเสียชีวิตระหว่างทาง 3 รายในปี
-  **ข้อเสนอ**
งบบudgetซ่อมแซมเร่งด่วน ภายใน 30 วัน

เทคนิคการเขียนให้ "โดนใจผู้บริหาร"

ควรทำ (DO)

- ✓ **สั้น กระชับ (Concise)** ตัดน้ำทิ้ง เอาแต่เนื้อ
- ✓ **ใช้ Bullet Point**ให้อ่านง่าย กวาดตาได้ไว
- ✓ **ภาษาคอน (Simple)** ใช้คำง่ายๆ ไม่ต้องใช้ศัพท์เทคนิคหรูหรา

ห้ามทำ (DON'T)

- ✗ **เขียนเป็นนิยาย** ย่อหน้ายาวๆ ไม่มีใครอ่าน
- ✗ **บ่นไปเรื่อย** ใส่ความรู้สึกส่วนตัวเยอะเกินไป
- ✗ **ข้อเสนอครอบจักรวาล** เช่น "ขอให้พัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น" (กว้างไป ทำไม่ได้จริง)

ตอนนี้เรามี "อาวุธ" แล้ว

Policy Brief ในมือท่าน คือเสียงที่ถูกเจียรระโนแล้ว
แต่... เขียนเสร็จแล้ววางไว้เฉยๆ โลกก็ไม่เปลี่ยนแปลง

Session ถัดไป

"Policy Advocacy: การขับเคลื่อนเชิงนโยบาย"

(ทำอย่างไรให้ Brief นี้ ไปถึงมือคนที่ใช่?)

Policy Advocacy: การขับเคลื่อนเชิงนโยบาย

"From Paper to Power"

Policy Advocacy คืออะไร?

ไม่ใช่แค่ "เขียนเสร็จ"

แต่คือการ "ผลักดันให้เกิดผล"

- ➔ Policy Brief เป็นแค่ "กระสุน" (Ammunition)
- 📣 Advocacy คือ "กลยุทธ์การยิง" (Strategy)





**“กระดาศที่ดีที่สุด...
ก็ไม่มีคความหมาย
ถ้ามันวางอยู่บนหิ้ง”**

เราต้องเปลี่ยน Policy Brief ให้เป็น Movement

1. สร้างพวกร่วม (Coalition Building)

**"เสียงคนเดียว...
ดังแค่ไหนก็ไม่มีใครได้ยิน
แต่เสียงร้อยคน...
กระซิบเบาๆ ก็สะท้อน"**

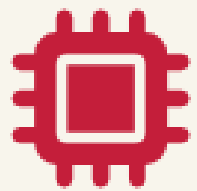
ใช้ทักษะ Facilitator ของคุณ

มองหาคนที่มี "เป้าหมายเดียวกัน"
แต่มี "จุดแข็งต่างกัน" มารวมตัวกัน



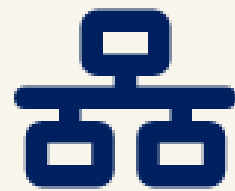
The Power of 3

“สามประสานเวทย์สามัคคี”



The Enabler

สนับสนุนเครื่องมือ, ข้อมูล (Data), และเทคโนโลยี เพื่อให้ข้อเสนอแนะมีน้ำหนักและทันสมัย



The Amplifier

ช่วยกระจายเสียง, หาพันธมิตรเพิ่ม, และสร้างแรงกดดันทางสังคม (Social Pressure)



The Storyteller

เป็นเจ้าของเรื่องเล่าที่ทรงพลังที่สุด (Human Touch) ที่เทคโนโลยีสร้างไม่ได้

2. Communication Strategy

กฎเหล็ก 3 ข้อ ของการสื่อสาร

Right Message

สารที่ถูกต้อง (สั้น, กระชับ, โดนใจ)

Right Person

ส่งให้ถูกคน (คนที่มีอำนาจตัดสินใจ)

Right Time

จังหวะเวลาที่ใช้ (กระแสสังคม, ปังบประมาณ)



รู้เรา รู้เขา ร้อยรมมิพ่าย

Right Person: Stakeholder Mapping

อย่าหว่านแห! ให้เล็งไปที่ **Key Decision Maker**

ผู้อนุมัติ

ต้องการผลงาน, ความคุ้มค่า

(นายก อบต., พอ.เวต, รัฐมนตรี)

ผู้สนับสนุน

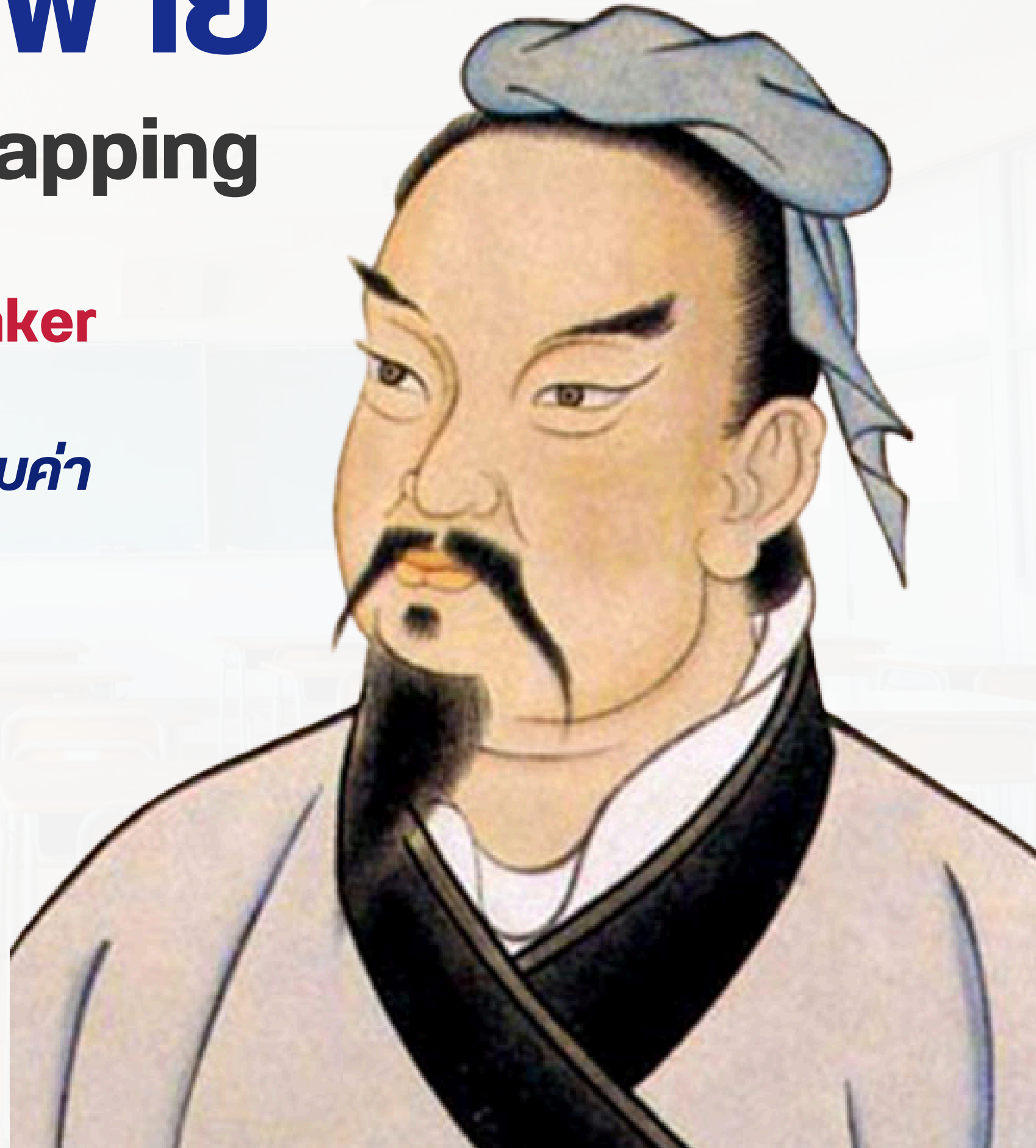
ต้องการประเด็นสังคม

(สื่อมวลชน, NGO, Influencer)

ผู้คัดค้าน

ต้องเตรียมแผนรับมือ

(ผู้เสียผลประโยชน์)



Right Time **จังหวะคือทุกสิ่ง**



กระแสสังคม

Trend

ยื่นข้อเสนอตอนที่สังคม
กำลังสนใจเรื่องนั้น
(เช่น เรื่องน้ำท่วม
ให้ยื่นหน้าฝน)



ฤดูกาลงบประมาณ

Budget

ยื่นก่อนเขาทำแผน
งบประมาณ
(ถ้าไปยื่นตอนจบหมด
ก็ได้แค่กระดาษเปล่า)



วิกฤต

Crisis

ในวิกฤตคือโอกาสดีที่สุด
ของการเปลี่ยนแปลง
(Never let a good crisis
go to waste)

3. การเจรจาและแรงกดดัน (Negotiation & Pressure)

เทคนิคการ **ปิดเกม** (Closing the Deal)

- ✓ **การเข้าพบผู้ใหญ่ (Lobbying)**
เน้น *Win-Win* "ท่านได้ผลงาน... ประชาชนได้ประโยชน์" (อย่าไปเถียง ให้ไปเสนอทางออก)
- ✓ **การยื่นหนังสือ (Petitioning):**
ทำให้เป็น *เชิงสัญลักษณ์* มีภาพข่าว เพื่อแสดงพลังของเครือข่าย
- ✓ **สร้างแรงกดดัน (Social Pressure):**
ใช้ Social Media และ สื่อมวลชน *กระตุ้น* ถ้าเรื่องเจ็บหาย



สรุปภาพรวม

จากเสียงข้างใน สู่การเปลี่ยนแปลง



Input

KM & Tacit Knowledge

ค้นหาความจริง
จาก "เสียงข้างใน"



Output

Policy Brief

แปลงเป็นหลักฐาน
และ "ข้อเสนอ"

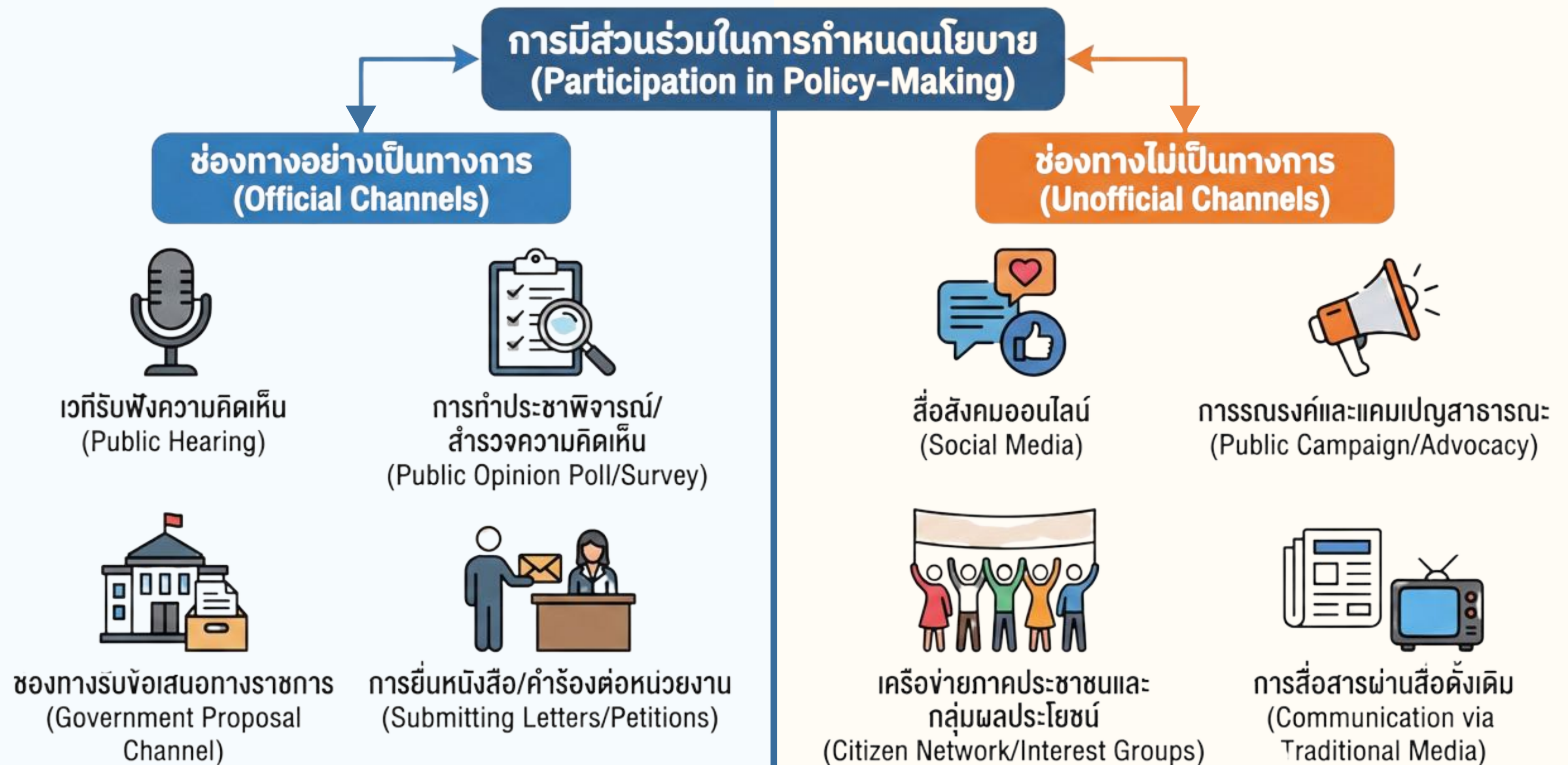


Impact

Advocacy

ขับเคลื่อนให้เกิด
"ผลลัพธ์จริง"
สร้างการเปลี่ยนแปลง

รูปแบบและช่องทางของการแสดงความคิดเห็นเชิงนโยบาย



เทคนิคการแสดงความคิดเห็นอย่าง สร้างสรรค์ มีเหตุผล และปลอดภัย



เตรียมข้อมูลและแยกแยะข้อเท็จจริง

ศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลที่ถูกต้อง
เพื่อแยกแยะข้อเท็จจริงออกจากความคิดเห็นส่วนตัว



ใช้ภาษาสุภาพและโฟกัสที่เนื้อหา

ใช้ถ้อยคำสุภาพและเป็นทางการ
เน้นนำเสนอเนื้อหาและประเด็นสำคัญ หลีกเลี่ยงการใช้อารมณ์



มีเหตุผลและเสนอทางออก

อธิบายเหตุผลสนับสนุนอย่างชัดเจนและเป็นเหตุเป็นผล
พร้อมเสนอแนวทางแก้ไขที่เป็นไปได้



เคารพความเห็นต่างและเปิดใจรับฟัง

เคารพในความแตกต่างของความคิดเห็น
และพร้อมเปิดใจรับฟังมุมมองของผู้อื่นโดยปราศจากอคติ



คิดก่อนโพสต์และระวังผลกระทบ

ใช้เวลาพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนเผยแพร่ความคิดเห็น
เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบทางลบที่อาจเกิดขึ้น



รักษาความปลอดภัยและความรับผิดชอบ

ระมัดระวังการเปิดเผยข้อมูลส่วนตัว และมีความรับผิดชอบ
ต่อสิ่งที่ตนเองแสดงความคิดเห็นในทุกช่องทาง

เสียงของคุณมีพลัง

"แต่จะมีอำนาจเปลี่ยนแปลงสังคมได้
ก็ต่อเมื่อเราช่วยกันขับเคลื่อนไปพร้อมกัน"

