

บทที่ 4

พัฒนาการของชุมชนและผู้ผลิต

บทนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอในส่วนของกรณีศึกษาทั้งสามชุมชน คือบ้านใหม่สหสัมพันธ์ลิขุหรือบ้านน้ำสุลิขุ อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน บ้านศรีดงเย็น อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ และบ้านโป่งน้ำร้อนลิขุ อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย โดยจะอธิบายให้เห็นถึงบริบททางเศรษฐกิจและสังคมของแต่ละชุมชนในแต่ละยุคสมัย ที่ทำให้ชุมชนดังกล่าวได้กลายมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าหัตถกรรมทั้งสองประเภทที่มีชื่อเสียงในปัจจุบัน นอกจากนี้ จะยังนำเสนอบุคคลทั้ง 5 คน ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกเป็นกรณีศึกษาที่สำคัญของการวิจัยในครั้งนี้ด้วย โดยศึกษาถึงบริบทสำคัญที่ส่งผลการเปลี่ยนแปลงในชีวิตของพวกเขาในแต่ละช่วง จนกลายมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องประดับเงินและเครื่องแต่งกายในปัจจุบัน

4.1 พื้นที่วิจัย

ดังที่ได้กล่าวนำไว้ข้างต้นแล้วว่าหมู่บ้านลิขุที่จะทำการศึกษานั้นประกอบไปด้วยหมู่บ้านอะไรบ้าง ต่อจากนี้จะเป็นการอธิบายบริบทของทั้ง 3 หมู่บ้านที่ทำให้ชาวบ้านบางคนกลายมาเป็นผู้ผลิตหัตถกรรมเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงินลิขุ โดยเนื้อหาของแต่ละหมู่บ้านจะประกอบไปด้วยประวัติการก่อตั้งของหมู่บ้าน จำนวนประชากรและหลังคาเรือน นอกจากนี้จะนำเสนอให้เห็นถึงบริบทของการพัฒนาในด้านเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นในแต่ละหมู่บ้าน โดยเฉพาะบ้านน้ำสุและบ้านศรีดงเย็น อันเป็นสาเหตุหลักของการที่ชาวบ้านบางคนได้ผันตัวมาเป็นผู้ผลิตหัตถกรรมฝีมือของชาวลิขุทั้งสองประเภท จากนั้นจะเป็นการนำเสนอกรณีศึกษาในแต่ละหมู่บ้าน เพื่อแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงในแต่ละชุมชนได้ส่งผลให้แต่ละคนกลายมาเป็นผู้ผลิตหัตถกรรมลิขุอย่างไรบ้าง และภายใต้บริบทของการผลิตหัตถกรรมในรูปแบบใหม่นั้น แต่ละคนมีการจัดการเรื่องกระบวนการผลิตอย่างไร

4.1.1 บ้านน้ำสุลิดูหรือบ้านใหม่สหสัมพันธ์ลิดู อำเภอบาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

การก่อตั้งหมู่บ้านและลักษณะ โดยทั่วไปของหมู่บ้าน

บ้านใหม่สหสัมพันธ์ลิดูเป็นชื่อหมู่บ้านอย่างเป็นทางการ ส่วน “บ้านน้ำสุลิดู” เป็นชื่อที่เรียกกันทั่วไป ตั้งอยู่ที่หมู่ 7 ตำบลเวียงใต้ อำเภอบาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีจำนวนประชากรลิดูประมาณ 1,300 คน เป็นชายประมาณ 600 คน และหญิงประมาณ 700 คน จำนวน 300 กว่าหลังคาเรือน และกลุ่มชาติพันธุ์ไทใหญ่อีกประมาณ 20 กว่าหลังคาเรือน อาชีพส่วนใหญ่ ปลูกข้าวไร่ ข้าวโพด ถั่วเหลือง กระทบ ลิ่นจี่ พักทอง และอาชีพล่าสุดคืออาชีพผลิตและค้าขายหัตถกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผู้คนที่อาศัยอยู่บ้านน้ำสุลิดูในปัจจุบัน ส่วนใหญ่อพยพมาจากบ้านแม่อีแลบ บ้านดอยฝิดู บ้านแม่เหมืองหลวง บ้านน้ำปาลมุง บ้านปางแปก อำเภอบาย บ้านกี้ดสามสิบ อำเภอบางมะผ้า เป็นต้น

บ้านน้ำสุลิดู อยู่ห่างจากตัวอำเภอบายไปทางทิศตะวันตกประมาณ 4 กิโลเมตร อยู่ติดกับหมู่บ้านศูนย์วัฒนธรรมจีนยูนนานชื่อ “หมู่บ้านสันติชล” นอกจากนี้ หมู่บ้านน้ำสุลิดูยังเป็นเส้นทางสำหรับนักท่องเที่ยวที่จะขึ้นไปชมน้ำตกหมอแปง ซึ่งเป็นน้ำตกที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของอำเภอบายอีกเช่นกัน

จากการบอกเล่าของชาวบ้าน โดยเฉพาะผู้อาวุโสซึ่งเป็นกลุ่มแรกที่อพยพเข้ามาอาศัยอยู่ในหมู่บ้านนี้และอดีตผู้ใหญ่บ้านน้ำสุ สรุปลงได้ว่า บ้านน้ำสุลิดูได้รับการจัดตั้งขึ้นมาเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2520 โดยชาวลิดูที่ย้ายเข้ามากลุ่มแรกเป็นชาวลิดูที่เคยอาศัยอยู่กับชาวจีนยูนนาน (หมู่บ้านสันติชล) มาก่อน และช่วงเวลานั้นมีชาวลิดูประมาณ 3 หลังคาเรือนที่ย้ายลงมาเนื่องจากต้องการมีหมู่บ้านเป็นของตัวเอง นอกจากชาวลิดูที่ย้ายออกมาจากบ้านสันติชลแล้ว ยังมีชาวลิดูที่อยู่ในอำเภอเดียวกันและอำเภอใกล้เคียงได้ย้ายตามเข้ามาในระยะเวลาใกล้เคียงกันอีกด้วย เช่น บ้านปางแปก ย้ายเข้ามา 3 หลังคาเรือน บ้านดอยฝิดู 2 หลังคาเรือน บ้านแม่เหมืองหลวง 3 หลังคาเรือน บ้านแม่อีแลบ 4 หลังคาเรือน บ้านกี้ดสามสิบ ประมาณ 40 หลังคาเรือน และหมู่บ้านอื่นๆ ที่ไม่ทราบจำนวนหลังคาเรือน เช่น บ้านเสาแดง และบ้านแม่สะ ระวมถึงบ้านปางไม้แดง (ศรีดงเย็น)

สาเหตุหลักของการที่ชาวลิซุได้ย้ายจากถิ่นฐานเดิมเข้ามาในหมู่บ้านน้ำสุคือการจัดการเรื่องป่าและต้นน้ำของรัฐ โดยรัฐมองว่าคนที่อยู่ต้นน้ำคือคนที่สร้างปัญหาและทำลายป่า (สัมภาษณ์อริวัฒน์ เลาหมู่ 2555) นอกจากนี้ หมู่บ้านลิซุบางแห่งที่เคยเป็นแหล่งปลูกฝิ่นขนาดใหญ่ เช่น บ้านกีดสามสิบ อำเภอปางมะผ้า ก็ถูกเจ้าหน้าที่รัฐควบคุมการปลูกฝิ่น รวมทั้งห้ามการใช้ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนอย่างเข้มงวดอีกด้วย ชาวบ้านหลายคนจากหมู่บ้านนี้จึงต้องดิ้นรนเพื่อหาเลี้ยงชีพด้วยวิธีการอื่น เช่น การค้าขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นต้น (ทวิช จตุรพฤษ 2551: 218) จึงไม่แปลกใจว่าชาวบ้านที่ย้ายมาอยู่น้ำสุจึงเป็นชาวลิซุที่อพยพมาจากบ้านกีดสามสิบมากกว่าลิซุจากหมู่บ้านอื่นๆ ส่วนเหตุผลอื่นๆ จากการบอกเล่าของชาวบ้านคือ การอยากอยู่ใกล้เมือง ต้องการอยู่ใกล้ความสะดวกเรื่องการศึกษาและการคมนาคม

อย่างไรก็ตาม การย้ายเข้ามาของกลุ่มคนต่างๆ สามารถแบ่งออกได้เป็นสองกลุ่ม โดยกลุ่มแรกคือกลุ่มที่ได้รับความเดือดร้อนเรื่องการทำมาหากินเหนือต้นน้ำ กับกลุ่มที่สองคือกลุ่มที่ไม่ได้เดือดร้อนกับประเด็นข้างต้น แต่กลุ่มนี้เน้นความมั่นคงของชีวิต กล่าวคือบ้านน้ำสุซึ่งมีความเป็นกิ่งเมืองกิ่งชนบท มีความมั่นคงกว่าสังคมบนดอย กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ค่อนข้างจะมีฐานะและได้เข้ามาซื้อที่ดินที่นี่ไว้แล้วให้ลูกหลานเข้ามาเรียนหนังสือ เมื่อเวลาผ่านไป ก็เริ่มติดใจกับสังคมเมือง จึงไม่อยากกลับบ้านเดิมอีกต่อไป กลุ่มที่สองนี้ไม่ได้ย้ายลงมาจากเฉพาะหมู่บ้านที่กล่าวมาข้างต้นซึ่งมีอยู่ในเฉพาะจังหวัดแม่ฮ่องสอนเท่านั้น แต่กลุ่มนี้รวมไปถึงลิซุต่างจังหวัด เช่น เชียงราย เชียงใหม่ ที่เข้ามาซื้อและจับจองที่ดินที่หมู่บ้านนี้ด้วย

พัฒนาการด้านเศรษฐกิจ

ผลกระทบจากการปรับเปลี่ยนระบบการเกษตรแบบยังชีพ ซึ่งเป็นระบบการเกษตรที่ชาวลิซุส่วนใหญ่จะบริโภคตามที่พวกเขาปลูก และปลูกตามที่พวกเขาบริโภค ไปสู่การระบบการผลิตที่เน้นการป้อนเข้าสู่ตลาด (Dessaint 1992 อ้างใน Rickson 2005) ระบบนี้ทำให้ชาวลิซุต้องปรับระบบการผลิตใหม่ตามที่นโยบายของรัฐได้นำเสนอให้กับประชาชน งานศึกษาของ Rickson (2005) ที่ศึกษาหมู่บ้านไทรวงาม อำเภอปาย เป็นตัวอย่างที่ทำให้เห็นว่าพืชที่ชาวบ้านนิยมปลูกหลังจากที่มีนโยบายการปลูกพืชทดแทนฝิ่นคือกระเทียม และจากการที่ได้มีโอกาสลงพื้นที่บ้านไทรวงามที่ผ่านมา ทำให้ทราบว่า

บ้านน้ำสุธิษุณีได้รับการสนับสนุนให้ปลูกกระเทียมด้วยเช่นกัน การรับเอาพืชเงินสดมา เช่นนี้ ชาวบ้านจำเป็นต้องเร่งผลิตเป็นจำนวนมากเพื่อป้อนให้ทันความต้องการของตลาด เช่นกัน เงินที่ได้มาจึงมีความจำเป็นที่จะต้องนำมาซื้อเมล็ดพันธุ์ ยาฆ่าแมลงและปุ๋ยต่างๆ อย่างไรก็ตาม การปลูกกระเทียมจะไม่เป็นเรื่องที่สร้างความกังวลใจให้กับชาวบ้านในการมีรายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง หากว่าราคากระเทียมในปี พ.ศ. 2547 ไม่ตกต่ำลงเหลือเพียงกิโลกรัมละ 7 บาท (Rickson 2005)

ปรากฏการณ์ที่กล่าวมาข้างต้น เป็นนักวิจัยชาวต่างชาติที่ค้นพบการเปลี่ยนแปลงสภาพเศรษฐกิจอำเภอปาย หมู่บ้านโทรงามที่เขาศึกษา โดยได้ชี้ให้เห็นภาพของพัฒนาการทางด้านเศรษฐกิจเฉพาะของบ้านน้ำสุธิษุณีให้ชัดเจนมากขึ้น ผู้วิจัยจึงได้สัมภาษณ์ข้อมูลพื้นฐานจากชาวบ้านน้ำสุธิษุณีท่านหนึ่ง ซึ่งเป็นบุคคลที่ยังจำเรื่องราวเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของบ้านน้ำสุธิษุณีได้เป็นอย่างดี การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน จากการสัมภาษณ์นางปามะ เลาयीปา อายุ 72 ปี ย้ายจากบ้านก็ดสามสิบเข้ามาอยู่ในชุมชนน้ำสุธิษุณีประมาณปี พ.ศ. 2529 นางปามะกล่าวว่า เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2531 ชาวบ้านน้ำสุธิษุณีปลูกลิ้นจี่กันมาก เนื่องจากมีราคาดี แต่ราคาคงกล่าวคงที่ได้ประมาณสองปี คือระหว่างประมาณปี พ.ศ. 2532-2533 และหลังจากนั้นเป็นต้นมา ราคาลิ้นจี่ก็ต่ำลงเรื่อยๆ เนื่องจากมีผู้ปลูกเป็นจำนวนมากและเกิดปรากฏการณ์ลิ้นจี่ล้นตลาด ปัญหาดังกล่าวได้สร้างความกังวลใจให้กับเกษตรกรชาวสุธิษุณีบ้านน้ำสุธิษุณีที่ปลูกลิ้นจี่กันมากเช่นกัน และต่อมาประมาณปี พ.ศ. 2540 ชาวบ้านที่พบกับความล้มเหลวจากการปลูกลิ้นจี่ก็ได้ตัดต้นลิ้นจี่ทั้งหมด (มีบางครอบครัวที่ยังคงเก็บต้นลิ้นจี่ไว้บ้าง) แล้วหันมาปลูกถั่วเหลือง ขิงและกระเทียมมากขึ้น

ในขณะที่เดียวกันยังมีชาวบ้านบางกลุ่มที่ล้มเหลวจากการเกษตร ได้ผันตัวมาเป็นแม่ค้าเย็บผ้า โดยแม่ค้าเหล่านี้เดิมทีเย็บผ้าแถบ¹ และผ้าแถบเหล่านี้ถูกประยุกต์ออกมาเป็นกระเป๋าสะพาย กระเป๋าใส่อุปกรณ์เครื่องเขียน หรือกระเป๋าใส่เหรียญเงิน เป็นต้น โดยชาวบ้านที่เย็บผ้าแถบดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านที่อพยพมาจากบ้านปางไม้แดง ชาวบ้านน้ำสุธิษุณีจะพูดเสมอว่า “การใช้จักรสมัยใหม่และการเย็บผ้าแถบ ส่วนใหญ่ก็

¹ ลักษณะและความสำคัญของผ้าแถบสุธิษุณีได้กล่าวไว้ในบทที่ 1 แล้ว

เลียนแบบมาจากบ้านปางไม้แดง” และการเย็บผ้าแถบดังกล่าว ลูกค้าส่วนใหญ่ก็เป็น
นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาเที่ยวในชุมชนโดยตรง หรือนักท่องเที่ยวบางคนที่ต้อง
ใช้เส้นทางหมู่บ้านน้ำสุธิฐะเพื่อไปสถานที่ท่องเที่ยวในบริเวณใกล้เคียง เช่น หมู่บ้าน
สันติชลและน้ำตกหมอแปง เป็นต้น

นอกจากนั้นแล้ว ยังมีชาวบ้านอีกกลุ่มหนึ่งที่ผันตัวมาเป็นผู้ค้าผ้าเมตร² โดยผู้ที่ริเริ่มค้า
ผ้าเมตรดังกล่าว แต่เดิมอาศัยอยู่ที่บ้านกีดสามสิบและเคยขายผ้าเมตรด้วย และหลังจาก
ที่อพยพเข้ามาในหมู่บ้านน้ำสุ ได้ไม่กี่ปีก็พบกับปัญหาเรื่องการเกษตร จึงทำให้ผู้ริเริ่ม
ค้าขายผ้าเมตรมีความคิดที่จะขายผ้าเมตรต่อไป เนื่องจากช่วงที่ขายผ้าเมตรร่วมกับการ
ทำอาชีพเกษตรกรรมนั้นมีลูกค้าชาวต่างชาติที่ต้องการซื้อผ้าเมตรจากพวกเขาเป็นจำนวน
มากเช่นกัน

พัฒนาการของการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปของชุมชนน้ำสุ อิงตามข้อมูลการบอกเล่าของ
ผู้เริ่มต้นการค้าและการผลิตเสื้อผ้าคือ นางปามะ เลาฮีปา เป็นชาวต่างชาติที่อพยพมาจาก
บ้านกีดสามสิบเมื่อสิบกว่าปีก่อน โดยช่วงที่อยู่ในหมู่บ้านกีดสามสิบ นางปามะได้ตัด
ขายผ้าเมตรให้กับชาวบ้าน เนื่องจากตนมีลูกมากถึงสิบกว่าคนและไม่มีคนช่วยเลี้ยงดู
จึงไม่สามารถทำการเกษตรได้เหมือนคนอื่นๆ อีกทั้ง ช่วงเวลานั้นราคาฝิ่นก็อยู่ใน
ระดับที่ตกต่ำมาก นางปามะจึงกังวลว่าจะไม่มีรายได้มาเลี้ยงครอบครัว จึงมีความคิดที่
จะขายผ้าเมตรบวกกับการทอกระเป่าให้กับชาวบ้านที่ทำการเกษตร นางปามะได้ให้
ความเห็นที่ “การขายผ้าเมตรและทอกระเป่าแล้วขายให้กับชาวบ้าน ก็ดี เพราะ
นอกจากจะได้เงินมาแล้ว อ๊ะผู้ (ยาย) ยังสามารถเลี้ยงลูกได้อีกด้วย”

หลังจากที่นางปามะได้ทำการตัดผ้าเมตรขายเป็นเวลาประมาณ 7 ปี ลูกสาวคนที่สอง
ของนางปามะก็พบกับความไม่มั่นคงในครอบครัว กล่าวคือลูกเขยของนางปามะซึ่ง
เป็นชาวต่างชาติมาจากหนองตอง ถูกจับกุมในคดียาเสพติดในปี พ.ศ. 2537 (ในความเป็น

² ผ้าเมตรคือจำนวนผ้าที่ถูกนำมาจัดไว้เป็นม้วนใหญ่ โดยในหนึ่งม้วนจะมีจำนวนของผ้าตั้งแต่ 20-50 เมตรขึ้นไป
หรือตามแต่ที่ผู้ค้าจะสนใจอยากนำเสนอขายเนื้อผ้าชนิดใด ผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เริ่มทำการค้าขายด้วยการขายผ้า
เป็นเมตรให้กับชาวต่างชาติ แล้วให้พวกเขาไปเย็บใส่เองก่อน ต่อมาจึงค่อยเย็บสำเร็จรูปขาย

จริง ลูกเขยไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับยาเสพติดแต่อย่างใด แต่ที่ถูกจับกุมเพราะลูกเขยไม่รู้ว่าเพื่อนที่ตนจะไปหาที่กรุงเทพฯ นั้นทำอาชีพทุจริต) หลังจากได้ยินข่าวเช่นนี้ นางปามะจึงบอกให้ลูกสาวของตนลงมาอยู่ในเมือง มาอยู่กับญาติพี่น้อง ซึ่งส่วนใหญ่ก็ลงมาในเมืองกันหมดแล้ว และหากเกิดความทุกข์ยากอย่างไรจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน นางปามะยังได้แนะนำให้ลูกสาวของตนขายผ้าเมตรต่อไปด้วย เนื่องจากนางปามะอายุมากแล้ว

ประมาณปี พ.ศ. 2538 อะเลคซีมา ซึ่งเป็นลูกสาวของนางปามะ จึงย้ายครอบครัวลงมาที่อำเภอปลาย แต่เริ่มต้นทำอาชีพเกษตรกรรมเหมือนกับชาวบ้านที่อาศัยอยู่ที่น้ำท่วมมาก่อน คือการปลูกกระเทียมและจิง โดยพืชเศรษฐกิจทั้งสองชนิดนี้ก็ทำให้ความหวังและความสิ้นหวังไปในแต่ละปีเช่นกัน โดยประมาณปี พ.ศ. 2539 อะเลคซีมาได้พบกับความล้มเหลวจากการปลูกจิง อะเลคซีมาจึงเปลี่ยนจากการปลูกจิงมาปลูกกระเทียม แต่ก็ไม่เพียงพอในการเลี้ยงดูครอบครัวได้ เนื่องจากราคากระเทียมอยู่ที่กิโลกรัมละ 2 บาทเท่านั้น และก่อนที่อะเลคซีมาจะตัดสินใจเลิกอาชีพเกษตรกรรมอย่างถาวร เธอก็ได้ลองปลูกจิงอ่อนอีกครั้งในปี พ.ศ. 2540 ซึ่งเป็นการลองปลูกที่ทำให้เธอมีความหวังขึ้นมาเล็กน้อย และปีนี้อะเลคซีมาก็ได้กำไรจากการปลูกพืชเศรษฐกิจมากที่สุดในชีวิตของเธอ และจากความหวังเล็กน้อยในปีดังกล่าว ทำให้เธอมีความหวังขึ้นมาอีกว่าหากลองปลูกอีกครั้ง คงจะทำให้เธอมีเงินเก็บมากขึ้นอีก แต่ก็ไม่เป็นเช่นนั้น เนื่องจากเธอขาดทุนอย่างยับเยินในปี พ.ศ. 2541 และเป็นปีที่เปลี่ยนชีวิตของเธอให้ไปเป็นแม่ค้าขายเสื้อผ้ามือสองอย่างเต็มตัวด้วย

ประมาณปี พ.ศ. 2541-2544 อะเลคซีมายังคงทำหน้าที่แม่ค้าขายผ้าเมตร โดยขอความช่วยเหลือจากน้องชายในการขับรถนำผ้าเมตรไปขายในหมู่บ้านลิซุต่างๆ และช่วงเวลาดังกล่าวเช่นกันที่อะเลคซีมาก็ได้เข้ามาในเมืองเชียงใหม่พร้อมกับคุณแม่ของเธอ เพื่อติดต่อเรื่องการซื้อขายผ้าจากเจ้าของร้านผ้าชื่อดังในเชียงใหม่ โดยเฉพาะที่ตลาดวโรรส หลังจากที่ค้าขายและได้รับซื้อผ้ามาจากร้านประจำมาเป็นเวลาหลายปี ในปี พ.ศ. 2547 อะเลคซีมาได้เห็นช่องทางที่จะผูกขาดการขายผ้าเมตรในเขตปลาย และปางมะผ้า จึงได้ทำข้อตกลงกับเจ้าของร้านผ้า เกี่ยวกับการซื้อขายเนื้อผ้าให้กับลูกค้ารายอื่นๆ ข้อตกลงดังกล่าวคือ

“อะเล็คซันดริสเป็นคนเลือกสีผ้า ส่วนเจ้าของร้านขายผ้า เลือกเนื้อผ้าให้อะเล็คซันดริส หากอะเล็คซันดริสสั่งผ้าเกาหลี ทั้งเนื้อผ้าและลายผ้าที่อะเล็คซันดริสสั่งซื้อนั้น เจ้าของร้านผ้าต้องไม่ส่งหรือขายให้กับลูกค้ารายอื่น เนื้อผ้าและสีของผ้าแบบที่อะเล็คซันดริสเลือกนั้นจะต้องมีร้านเดียวในเชียงใหม่ ส่วนที่บนคอกเนื้อผ้าแบบนี้และสีแบบนี้ต้องมีที่ร้านอะเล็คซันดริสร้านเดียวเท่านั้น” (สัมภาษณ์ อะเล็คซันดริส เลย์ป้า 2556)

หลังจากที่ขายผ้าเมตรมาได้ระยะหนึ่ง ความต้องการของลูกค้าชาวต่างชาติก็มากขึ้นอีก ทำให้อะเล็คซันดริสจัดการกับการค้าเพียงคนเดียวไม่ไหว และลูกค้าก็ยังเรียนหนังสืออยู่ด้วย แม่ของเธอจึงบอกให้เด็กขายผ้าเมตร แล้วมาขายผ้าสำเร็จรูปแทน เพราะตัวอะเล็คซันดริสคนเดียวคงไม่สามารถดูแลลูกค้าต่างชาติได้ทั้งหมด แม่จะมีน้องสาวเข้ามาช่วยเป็นบางครั้ง แต่ก็ไม่สามารถรับมือกับความต้องการที่ล้นหลามของชาวต่างชาติได้

ในปี พ.ศ. 2545-2546 จึงเป็นปีที่อะเล็คซันดริส เริ่มขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยเริ่มต้นการจ้างงานจากญาติพี่น้องซึ่งอยู่ในหมู่บ้านน้ำสุลิสซุก่อนเพราะเพิ่งจะเริ่มผลิต (อะเล็คซันดริสสามารถตัดผ้าได้อย่างเดียว ไม่สามารถเย็บผ้าได้จึงต้องจ้างคนอื่น) จึงยังไม่มีต้นทุนมากสำหรับการไปจ้างงานกับลิสซุกต่างหมู่บ้าน อีกทั้ง ยังไม่มีแรงงานในการช่วยดำเนินธุรกิจด้วย ช่วงเวลาดังกล่าวเช่นเดียวกัน ที่ลายโบราณเริ่มหมดความนิยม ความกว้างของผ้าแถบบริเวณไหล่ หลังและหน้าอก ยังคงนิยมกันอยู่ แต่การสลับลายสีนั้นหายไปโดยสิ้นเชิง อะเล็คซันดริสได้กล่าวถึงประเด็นนี้ว่า “ผ้าแถบสองสีในปัจจุบันคือสีส้มและสีแดง ภรรยาของน้องชายของฉันไปเลียนแบบมาจากบ้านห้วยน้ำดัง พอฉันเย็บใส่ในหมู่บ้าน ทุกคนก็เห็นว่าสวยดี จึงเลียนแบบกันมาเรื่อยๆ” จนถึงประมาณปี พ.ศ. 2548-2549 มีลิสซุกจากบ้านเมืองคอง อำเภอเชียงดาว มาทำให้ผ้าแถบนั้นแคบลงมากขึ้นอีก ทุกคนในหมู่บ้านก็เห็นด้วยที่จะทำผ้าแถบแบบคนเมืองคอง จึงเลียนแบบกันอีก จนในที่สุด ความกว้างของผ้าแถบก็ลดลงมาเหลือไม่กี่เซนติเมตรในปัจจุบัน

นอกจากครอบครัวของอะเล็คซันดริสแล้ว ปัจจุบันบ้านน้ำสุลิสซุกยังมีผู้ผลิตและขายเสื้อผ้าอยู่ประมาณ 10 กว่าหลังคาเรือน โดยภายใน 10 หลังคาเรือนนี้แยกออกเป็น ผู้ผลิตและขายเอง เรียกว่าเป็นกลุ่มที่มีทุนมากพอสมควรมีอยู่ 3 หลังคาเรือน กับอีกกลุ่มหนึ่งคือ

กลุ่มที่มีทุนน้อย และรับจ้างเย็บเป็นอาชีพเสริมซึ่งมีอยู่ประมาณ 40-50 กว่าหลังคาเรือน

อย่างไรก็ตาม กรณีหมู่บ้านน้ำสุที่กลายเป็นชุมชนผู้ค้าผ้าเมตรและผู้ผลิตผ้าสำเร็จรูป นั้น เป็นเรื่องที่มีความสลับซับซ้อน เนื่องจากมีผู้คนที่ยอพยพเข้ามาจากหลากหลายพื้นที่ มาก ทั้งเหตุผลของความไม่มั่นคงทางการเกษตรที่บนดอยและเหตุผลของการแสวงหาความมั่นคงทางเศรษฐกิจในหมู่บ้านแห่งนี้ ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่เรียกได้ว่ามีลักษณะของความเป็นสังคมเมืองมากกว่าสังคมชนบทกล่าวคือ เป็นสังคมที่เน้นความทันสมัย โดยสังเกตจากปรากฏการณ์ในชุมชน เช่น ครอบครัวพยายามส่งเสริมให้เด็กๆ เรียนภาษาจีน การพูดภาษาไทยในชีวิตประจำวันกับสมาชิกในครอบครัว อาหารประเภทต่างๆ ที่เน้นการซื้อวัตถุดิบจากในเมือง การทำกับข้าวที่มีลักษณะของความเป็นอาหารเมืองมากกว่าอาหารชาติพันธุ์ การสร้างบ้านที่เน้นการออกแบบเป็นบ้านสองชั้น การเย็บผ้าและการค้าขายเครื่องแต่งกายสำเร็จรูป การให้เช่าที่ดินกับคนเมืองและคนที่ลี้ภัยที่ต้องการทำธุรกิจบริการ เช่น ร้านค้าซ่อมรถยนต์ รถจักรยานยนต์ ร้านอาหาร ร้านขายของชำ เป็นต้น

การท่องเที่ยวในอำเภอปายและบ้านน้ำสุลี้ภัย

เนื่องจากบ้านน้ำสุลี้ภัย เป็นหมู่บ้านที่อยู่ห่างจากตัวอำเภอปายเพียง 4 กิโลเมตร เพราะฉะนั้น นโยบายการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากหน่วยงานต่างๆ ที่เข้ามาในอำเภอปาย ก็ย่อมส่งผลต่อหมู่บ้านนี้ด้วยเช่นกัน และโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อต้องอยู่ติดสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติอย่างเช่นน้ำตกหมอบาง รวมถึงหมู่บ้านวัฒนธรรมจีนยูนนาน ทำให้หมู่บ้านน้ำสุลี้ภัยกลายเป็นพื้นที่ท่องเที่ยวไปโดยปริยาย นอกเหนือจากปัจจัยดังกล่าว อำเภอปายยังเป็นศูนย์รวมของความหลากหลายทางชาติพันธุ์ เช่น ไทยใหญ่ ลาหู่ ปกาเกอะญอ และคนเมือง เพราะเหตุนี้ด้วยเช่นกันที่หมู่บ้านน้ำสุลี้ภัยได้รับประโยชน์จากการเติบโตด้านการท่องเที่ยว

การพัฒนาด้านการท่องเที่ยวของเมืองปายเริ่มขึ้นประมาณปี พ.ศ. 2547 โดยนายอำเภอปายได้กล่าวในที่ประชุมกำนันผู้ใหญ่บ้านประจำเดือนมีนาคม

“ทุกคนคงตั้งใจฟังให้ดี ทางผู้ว่าราชการจังหวัดได้บอกให้แก่ผมเมื่อไม่นานมานี้ เกี่ยวกับการส่งเสริมให้เมืองปายเป็นเมืองแห่งการท่องเที่ยว การส่งเสริมเมืองปายให้เป็นเมืองท่องเที่ยวตลอดปีจะเพิ่มผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้กับคนปาย พวกเราจะต้องช่วยกันอนุรักษ์ป่าโดยการปลูกต้นไม้และขายสินค้าให้กับนักท่องเที่ยว โรงแรมหลายแห่งที่เมืองปายยังต้องการคนงาน หากพวกคุณรู้จักใครก็ตาม ที่อยากจะมาสมัครงานในตำแหน่งต่างๆ ก็ให้ติดต่อกับผม คุณสมบัติของการศึกษาคือมัธยมต้น สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้เกิดการพัฒนาด้านเศรษฐกิจในอำเภอปาย” (Rickson 2005: 87 แปลโดยผู้วิจัย)

จากประโยชน์ของนายอำเภอปายข้างต้น บวกกับนโยบายการควบคุมการปลูกฝิ่นและการปลูกพืชทดแทนฝิ่น ทำให้เกิดปรากฏการณ์การเคลื่อนย้ายของชาวลีซูเป็นจำนวนมาก และยังได้มีการส่งเสริมการท่องเที่ยวแล้ว ชาวลีซูหลายกลุ่มจากหลากหมู่บ้านใกล้เคียงก็ได้ทยอยมาตั้งถิ่นฐานกันที่หมู่บ้านนี้ การย้ายลงมาเพื่อวัตถุประสงค์ของการตั้งหลักปักฐานใหม่ภายใต้บริบทของการท่องเที่ยว ทำให้ชาวบ้านหลายคนพบกับความสำเร็จในชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปีที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนได้รับความนิยมด้านการท่องเที่ยวมากที่สุด คือปลายปี พ.ศ. 2546 โดยมีนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนเป็นจำนวนมากกว่า 280,000 คน และอีกประมาณ 200,000 คน ที่เดินทางเข้ามาในเมืองปาย ปรากฏการณ์ที่ยอดนักท่องเที่ยวสูงขึ้นขนาดนั้น ทำให้นักลงทุนหลายกลุ่มเกิดความคิดที่จะสร้างธุรกิจขึ้นมา เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ที่พัก สปา เสริมสวย เซ็นทรัล และตัวแทนบริษัทจำหน่ายทัวร์ ฯลฯ ที่มากกว่านั้น ยังมีชาวลีซูที่เห็นประโยชน์จากการเติบโตของการท่องเที่ยวในพื้นที่นี้ด้วย จึงได้ทำการเปิดร้านค้าขายสินค้าหัตถกรรมของชาวลีซูอยู่ในพื้นที่ปาย เพราะฉะนั้นปายจึงได้กลายเป็นพื้นที่พบปะกันของชาวลีซูที่อาศัยอยู่ในจังหวัดแม่ฮ่องสอนและเป็นตลาดหลักที่ชาวลีซูนำหัตถกรรมมาค้าขาย ที่สำคัญคือการเป็นสถานที่ที่ชาวลีซูเข้ามาติดต่อราชการ (Rickson 2005)

ประมาณปีพ.ศ. 2539-2540 ทางจังหวัดแม่ฮ่องสอนได้มีการนำสื่อเข้ามาช่วยประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยว ซึ่งก็คือการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย หรือ ททท.

โดยเหตุผลหลักที่ทาง ททท. เข้ามามีบทบาทในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนคือการ สนับสนุนและส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ดังกล่าว เนื่องจากการท่องเที่ยวจะช่วย พัฒนาทางด้านเศรษฐกิจและยังเป็นการ สร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่ประชาชน (การ ท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย 2542: 15 อ้างใน นภคกุล นพรัตน์ 2551) และบ้านน้ำสุ อำเภอยาย ซึ่งอยู่ในเขตของจังหวัดแม่ฮ่องสอนย่อมได้รับผลประโยชน์จากการ ส่งเสริมการท่องเที่ยวในครั้งนี้อีกด้วย ซึ่งอดีตผู้ใหญ่บ้านก็ได้ให้ความเห็นพ้อง เกี่ยวกับเรื่องนี้ว่า “การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ได้เข้ามามีบทบาทและได้ช่วย ประชาสัมพันธ์วัฒนธรรมบ้านน้ำสุสู่ชุมชนมาโดยตลอด”

การท่องเที่ยวที่กล่าวมาข้างต้น เป็นภาพของการได้รับการสนับสนุนอย่างเป็นทางการ และอย่างต่อเนื่อง โดยผ่านการประชาสัมพันธ์ในลักษณะต่างๆ แต่บ้านน้ำสุยังมี กิจกรรมสำคัญอีกกิจกรรมหนึ่งซึ่งเยาวชนและชาวบ้านน้ำสุได้มีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับ นักท่องเที่ยวอยู่เป็นประจำ โดยไม่ต้องรอเทศกาลการท่องเที่ยวคือ การแสดง วัฒนธรรมการเต้นรำในยามราตรีให้กับนักท่องเที่ยวที่อำเภอยาย โดยในอำเภอยายจะมีถนนคนเดินซึ่งเป็นตลาดสำหรับนักท่องเที่ยว มีสินค้าให้เลือกซื้อมากมายและ หลากหลาย อีกทั้ง ยังมีชาติพันธุ์ต่างๆจากต่างหมู่บ้านนำสินค้า เช่น ผ้าแถบมาขายด้วย

กระนั้นก็ตาม การส่งเสริมการท่องเที่ยวที่ผ่านมา ซึ่งเน้นนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ เป็นหลักย่อมส่งผลให้เกิดความขาดแคลนนักท่องเที่ยว หากสถานการณ์โลกได้รับ ผลกระทบ เช่น ต้นปี พ.ศ. 2546 ซึ่งเป็นปีที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทยน้อยกว่าปกติเนื่องจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในทวีปต่างๆ ของโลก “คือสงคราม ระหว่างสหรัฐอเมริกาและอิรัก การแพร่ระบาดของโรคทางเดินหายใจเฉียบพลัน รุนแรง (SARS) โรคไข้หวัดนก (Bird flu) ในภูมิภาคเอเชีย และมหันตภัยคลื่นยักษ์สึ นามิเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบรุนแรงต่อการท่องเที่ยวมากที่สุดในประวัติศาสตร์” (วัชรชัย มานิตย์, 2550: 1) ซึ่งชุมชนท่องเที่ยวอย่างอำเภอยายก็ได้รับผลกระทบด้วย

ด้วยเหตุผลของการท่องเที่ยวที่ซบเซาลงในช่วงปีดังกล่าว ชาวบ้านน้ำสุซึ่งบางส่วนที่มีฝีมือการผลิตหัตถกรรมอยู่แล้วก็ได้ปรับเปลี่ยนความคิดเกี่ยวกับการทำมาหากินใน สถานการณ์ที่ไม่มั่นคงของโลกและตลาดหลัก ชาวบ้านบางคนหันไปทำการเกษตร เช่น การปลูกพืชทอง ข้าว ข้าวโพด การรับจ้างแรงงานในชุมชน และมีการอพยพเข้าสู่

กรุงเทพฯ และต่างประเทศ เพื่อต้องการยกระดับความเป็นอยู่ของตนเอง แต่ในขณะเดียวกัน ก็มีชาวบ้านที่อพยพออกไปแล้วกลับมาเข้ามาตั้งหลักปักฐานใหม่ด้วยอาชีพค้าขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป (กรณีศึกษาที่สองในท้ายของบทนี้) แม้กระทั่งคนที่รับเย็บชิ้นส่วนต่างๆ ของเครื่องแต่งกายก็หันมาผลิตอย่างเป็นกิจจะลักษณะมากขึ้น ร้านขายผ้าเมตรก็เริ่มหันมาผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป และได้มีการจ้างงานจากชาวบ้านที่มีความเชี่ยวชาญด้านการเย็บมาเป็นเวลานาน ประการสำคัญที่ผู้วิจัยได้รับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการผลิตเครื่องแต่งกายในหมู่บ้านนี้คือ การได้รับการสนับสนุนด้านการสืบสานวัฒนธรรมลืออย่างต่อเนื่องจากองค์กรเอกชน เช่น สมาคมอิมเปค ซึ่งอดีตผู้ใหญ่บ้าน ชาวบ้านน้ำสุลือและผู้ค้าเครื่องแต่งกายให้ข้อมูลที่คล้ายคลึงกันว่า “การเกิดขึ้นมาของการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้น เป็นเพราะความต้องการของชาวลือในการที่จะสวมใส่ช่วงมหกรรมสืบสานวัฒนธรรมลือแห่งประเทศไทย” (สัมภาษณ์ อธิวัฒน์ เล่า หมู่ 2555)

จากข้อมูลข้างต้น ทำให้เห็นว่ากระบวนการกลายเป็นสินค้าของหัตถกรรมฝีมือลือได้ค่อยๆ เริ่มขึ้น โดยมีบริบทที่สำคัญที่ทำให้กระบวนการเริ่มต้นคือบริบทของการพัฒนาชาวบ้านได้เริ่มปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตหลังจากที่ห้ามการปลูกฝิ่น หรือการปลูกฝิ่นได้ราคาที่ไม่เพียงพอสำหรับการครองชีพ บริบทที่สำคัญคือประการหนึ่งคือ การอพยพเข้าสู่เมืองเพื่อหาแหล่งรายได้และแหล่งที่พักพิงใหม่ ความเป็นอยู่ของชาวบ้านเริ่มมีความลำบากมากขึ้นอีก เพราะจะต้องปรับตัวกับทั้งสภาพอากาศที่ร้อนกว่าบดอย สังคมที่เต็มไปด้วยคนพินราบ และการเกษตรที่ไม่ได้สร้างความมั่นคงและยั่งยืนให้กับชาวบ้าน ความพยายามดิ้นรนเพื่อให้หลุดรอดจากชะตากรรมดังกล่าวจึงเป็นหนทางในการดำเนินชีวิต ข้อค้นพบนี้จึงมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ Marx และ Appadurai (1963, 1986) ที่ว่ากระบวนการกลายเป็นสินค้าเกิดขึ้นเนื่องจากระบบเศรษฐกิจเดิมมีบทบาทน้อยลง การพยายามนำเอาอัตลักษณ์และวัฒนธรรมชาติพันธุ์นำมาซื้อขายกันจนเป็นเรื่องของการบริการ ก็จะทำให้กระบวนการทำงานได้อย่างไม่มีที่สิ้นสุดเช่นกัน ประการสำคัญคือการเกิดขึ้นของกระบวนการดังกล่าว มักจะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อความสัมพันธ์ในด้านต่างๆ ของสังคมนั้นๆ เช่น คนกับสิ่งของ เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงของความสัมพันธ์ดังกล่าว เห็นได้จากการที่ชาวลือให้ความสำคัญกับเรื่องความเป็นอยู่และความอยู่รอดของชีวิตในแต่ละวันมากกว่าที่จะให้

ความสนใจกับความหมายและความสัมพันธ์ที่เคยมีให้กับงานหัตถกรรมฝีมือของชาว
ลีซู โดยเฉพาะเครื่องแต่งกายที่ถูกผลิตออกมาเพื่อป้อนตลาดให้กับชาติพันธุ์ลีซูเอง

ข้อค้นพบเกี่ยวกับการไปปรับเปลี่ยนระบบการยังชีพให้เป็นระบบทุนนิยมและในที่สุด
ผู้คนก็ จะอยู่ภายใต้ระบบการคิดแบบทุนนิยมนั้น เป็นข้อค้นพบที่เห็นสอดคล้องกับ
Polanyi (2001) ซึ่งได้ศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่ในสังคมของการผลิต
เพื่อการยังชีพนั้น สาเหตุมาจากการเกิดขึ้นของสังคมทุนนิยม (capitalism) กล่าวคือ
เป็นสังคมที่นำเศรษฐกิจเข้ามากำกับความสัมพันธ์ของผู้คน อุดมคติ ความคิด และ
ความสัมพันธ์ของผู้คนถูกหลอมให้อยู่ภายใต้ระบบคิดเชิงเศรษฐกิจมากขึ้น ชาวลีซู
และสังคมในปัจจุบันจึงมีลักษณะของการดำรงชีวิตที่ไม่แตกต่างไปจากสิ่งที่ Polanyi
ค้นพบ ผู้ผลิตหัตถกรรมชาวลีซูต่างคนต่างต้องการสร้างสังคมตัวเองให้เป็นไปใน
แนวคิดแบบทุนนิยมและสามารถทำให้หัตถกรรมฝีมือกลายเป็นสินค้าที่ซื้อขายกันได้
ในที่สุด ขณะที่ทักษะและความสร้างสรรค์ต่องานหัตถกรรมฝีมือได้หลุดหายไปจาก
สังคมและชาวลีซูที่เน้นแต่การผลิตในภาคการเกษตรเพียงอย่างเดียว

มีข้อสังเกตจากงานศึกษาของ Nevins และ Peluso (2008) และ ของ Baird (2011) ว่า
การเกิดขึ้นของกระบวนการกลายเป็นสินค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มาจากการ
พยายามปิดล้อมทรัพยากรธรรมชาติของชาติต่างๆ โดยการปิดล้อมดังกล่าว มีเหตุผล
ของการพยายามให้เข้าสู่กระบวนการพัฒนาให้กับพลเมืองของชาติ แต่ขณะเดียวกัน
ความพยายามจากฝ่ายรัฐทำให้พลเมืองต้องอยู่ในสภาพที่กลืนไม่เข้าคายไม่ออก
จำเป็นต้องกลายเป็นแรงงานในที่ดินของตนเองหรือความเป็นอยู่แบบดั้งเดิมเริ่มพบ
ทางตัน ชนกลุ่มน้อยและวัฒนธรรมของพวกเขากลายเป็นเรื่องของ การต่อสู้เพื่อให้
ได้มาซึ่งสิทธิของความเป็นพลเมืองในรัฐนั้นๆ หรือบางคนไม่ได้ต่อสู้เลย มีเพียงแต่
ความจำยอมต่อสภาพที่เกิดขึ้น ปรัชญาการณดังกล่าวก็ได้เกิดขึ้นในสังคมลีซูที่ผู้วิจัยได้
ทำการศึกษาเช่นกัน

4.1.2 บ้านศรีคงเย็น อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

การก่อตั้งหมู่บ้านและลักษณะ โดยทั่วไปของหมู่บ้าน

ก่อนปี พ.ศ. 2544 บ้านศรีคงเย็นขึ้นอยู่กับหมู่ 4 และชื่อหมู่บ้านต้นลุง สาเหตุที่ชาวลิซุ บ้านศรีคงเย็นขอแยกออกมาเป็นหมู่ที่ 5 เนื่องจากมีปัญหาเรื่องของการปกครอง เพราะบ้านต้นลุงส่วนใหญ่เป็นคนเมืองและผู้ปกครองหรือผู้นำก็เป็นคนเมือง เวลามีปัญหาภายในชุมชนลิซุ ชาวลิซุบางคนจะไม่สามารถสื่อสารหรือหารือกับผู้นำคนเมืองเป็นภาษาไทยได้ ประการต่อมาคือการเพิ่มขึ้นของประชากร โดยชาวบ้านลิซุศรีคงเย็นมีประชากรมากกว่าบ้านต้นลุง ทำให้มีการปกครองกันไม่ทั่วถึง ประการที่สาม คือความแตกต่างทางวัฒนธรรมทั้งวิถีชีวิต ภาษา ศาสนา และอาชีพของคนเมืองและชาวลิซุ วัฒนธรรมต่างกันทำให้ปกครองยากขึ้น ฯลฯ (สัมภาษณ์ สวัสดิ์ สืบอภิชาติสกุล 2555) ทั้งนี้ หากถามชาวลิซุบ้านศรีคงเย็นว่าเป็นคนมาจากบ้านใด ชาวลิซุจะยังคงตอบว่าเป็นคนบ้านปางไม้แดง³ และคนเมืองที่อาศัยอยู่บริเวณตลาดแม่มาลัยจะเรียกชาวลิซุศรีคงเย็นว่าปางไม้แดงลิซุ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ชาวบ้านจึงได้ขอให้ทางการแยกเขตการปกครองออกมาใหม่เพราะเห็นว่าชุมชนมีความพร้อม อีกทั้งชาวบ้านศรีคงเย็นก็มีศักยภาพพอที่จะปกครองตนเองได้ บวกกับจำนวนคนก็มากพอที่จะตั้งหมู่บ้านใหม่ได้แล้ว จึงได้ร้องขอไปยังหน่วยงานราชการเพื่อขอดำเนินการเรื่องนี้ โดยเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม พ.ศ. 2544 หมู่บ้านศรีคงเย็น ได้รับการอนุมัติให้เป็นหมู่ที่ 5 ตำบลบ้านช้าง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้ บ้านศรีคงเย็นประกอบด้วยกลุ่มชาติพันธุ์ลิซุและอาข่า โดยแบ่งออกเป็น ลิซุบ้านใหม่ 19 หลังคาเรือน ลิซุบ้านเก่า 122 หลังคาเรือน อาข่าบ้านเหนือ 13 หลังคาเรือน และอาข่าบ้านใต้ 30 หลังคาเรือน รวม 184 หลังคาเรือน จำนวนประชากรประมาณ 948 คน ชาย 467 คน หญิง 481 คน (กระดานชุมชนของที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน)

³ บ้านปางไม้แดง แต่เดิมเป็นบ้านของคนพื้นราบ และบริเวณของบ้านปางไม้แดงยังมีบ้านต้นลุงอีกหนึ่งหมู่บ้าน ซึ่งเป็นคนพื้นราบเช่นกัน แต่เมื่อราวปี พ.ศ. 2515 ได้มีชาวลิซุอพยพเข้ามาอยู่ด้วย จึงเรียกชื่อหมู่บ้านของลิซุในขณะนั้นว่า “บ้านลิซุปางไม้แดง” (สุนย์วิชัยชาวเขา, 2525) แต่ต่อมาได้แบ่งเขตการปกครองออกมาให้เป็นสัดส่วนเฉพาะของชาวลิซุ เนื่องด้วยเหตุผลที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

บ้านศรีคงเย็นอยู่ห่างจากตลาดแม่มาลัยประมาณ 10 กิโลเมตรและห่างจากตัวเมืองทางทิศเหนือของเชียงใหม่ขึ้นไปเพียง 50 กิโลเมตร เดิมที่นั้นการเดินทางของหมู่บ้านนี้ยังมีรถโดยสารประจำเข้าออกอยู่เสมอ แต่ปัจจุบันรถโดยสารได้รับความนิยมน้อยลงจากค่าให้สัมภาระของถ่าย สิ้นดี (ปี 2556) นั้น “เป็นเพราะความทันสมัย เกือบทุกหลังคาเรือนมียานพาหนะ ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ เมื่อจำเป็นต้องเข้าไปในเมือง ทุกคนก็เลือกใช้ยานพาหนะของตัวเองมากกว่า ทำให้รถโดยสารได้รับความนิยมน้อยลง”

จากการให้ข้อมูลของสวัสดิ์ สืบอภิชาติสกุล และงานศึกษาของทวิช จตุรพฤกษ์ กล่าวว่าบริเวณบ้านศรีคงเย็นเดิมที่เป็นพื้นที่ป่ากร้าง ไม่มีผู้คนอาศัยอยู่แต่เป็นที่ดินที่ถือครองโดยชาวบ้านคนพื้นราบปางไม้แดงก่อน ต่อมาประมาณปี พ.ศ. 2514-2515 (Davies nd.: 40 ระบุว่าหมู่บ้านได้ก่อตั้งขึ้นมาประมาณปี พ.ศ. 2503) ได้มีผู้นำชาวลีซุสามคน คือนายหลวง สิ้นดี นายหลง เล่าดีและนายเลาหลู่ เล่ายัง พาสมาชิกของแต่ละตระกูลรวม 18 ครอบครัวอพยพมาจากบ้านป่าแป๋ อำเภอแม่แตง และบ้านขุนคอง อำเภอเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่ มาขอเจรจาซื้อที่ดินจากชาวบ้านปางไม้แดงรวมพื้นที่ทั้งหมด 4 ไร่ ในราคา 4,000 บาท สาเหตุการอพยพลงมาจากพื้นที่เดิมเนื่องจากเกิดความขัดแย้งกันอย่างรุนแรงในชุมชน อีกทั้ง ยังได้รับผลกระทบจากมาตรการของรัฐในการให้ชาติพันธุ์บนพื้นที่สูงยกเลิกการปลูกฝิ่นอย่างเด็ดขาดในช่วงนั้นด้วย และหลังจากที่ได้ตั้งรกรากอยู่ไม่กี่ปีก็มีชาวอำเภอจากจังหวัดเชียงรายได้อพยพตามเข้ามาสมทบ (ทวิช จตุรพฤกษ์ 2538 และสวัสดิ์ สืบอภิชาติสกุล 2555)

พัฒนาการด้านเศรษฐกิจ

ช่วงแรกเริ่มของการก่อตั้งชุมชนคือราวปี พ.ศ. 2514-2516 ชาวบ้านยังมีอาชีพทำการเกษตรแบบหมุนเวียน มีการปลูกข้าว ข้าวโพด และเลี้ยงสัตว์ ส่วนไร่น้อยอยู่ห่างไกลจากชุมชนมากซึ่งต้องใช้เวลา 3 ชั่วโมงในการเดินทางด้วยเท้า ระหว่างนั้นชาวบ้านยังไม่มีปัญหาเรื่องที่ดินทำกินมากนัก เนื่องจากชุมชนมีขนาดเล็กและทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนก็เพียงพอสำหรับจำนวนประชากรในขณะนั้น

ในปี พ.ศ. 2517 มีชาวบ้านในชุมชน ได้ชักชวนให้ญาติของตนเองที่อยู่ในจังหวัด เชียงรายอพยพเข้ามาอยู่ในชุมชนด้วย กลุ่มเหล่านั้นคือกลุ่มครัวเรือน 16 หลังคาเรือน จากอำเภอแม่จันจังหวัดเชียงราย ณ เวลานั้นรวมหลังคาเรือนได้ประมาณ 30 กว่า หลังคาเรือน กลุ่มครัวเรือนเหล่านี้ไม่เพียงย้ายมาเพราะคำเชิญชวนของเครือญาติ เท่านั้น แต่เป็นการหลบหนีอิทธิพลและอำนาจเถื่อนที่ครอบงำอยู่ในบริเวณนั้นด้วย ซึ่งก็คือกลุ่มกองพล 93 และกองกำลังขุนสำ การเข้ามาของครัวเรือนเหล่านี้ไม่ได้เข้ามาในฐานะผู้ซึ่งไร้ทรัพย์สินแต่อย่างใด แต่พวกเขามีทรัพย์สินเป็นจำนวนมากพอที่จะ สามารถซื้อที่ดินจากคนเมืองได้ ทั้งยังสามารถยืมที่ดินของเครือญาติตนเองเพื่อทำการ เพาะปลูกฝิ่น ได้อีกด้วย เศรษฐกิจในชุมชนเริ่มพบกับการเปลี่ยนแปลงและนำมาซึ่ง ความโกลาหลเกี่ยวกับการดำรงชีวิตแบบดั้งเดิม เมื่อประมาณกลางทศวรรษ 2520 เจ้าหน้าที่หน่วยงานรัฐก็ได้ตัดทำลายไร่ฝิ่นของกลุ่มชาติพันธุ์บนพื้นที่สูง (ประสิทธิ์ ลิ ปรีชา และคณะ 2552: 3, Rutherford et al. 2005: 2) โดยกรณีของบ้านศรีดงเย็นนั้นก็ ได้รับผลกระทบจากมาตรการการควบคุมการปลูกฝิ่นดังกล่าว โดยไร่ฝิ่นในหมู่บ้านถูก ตัดทำลายตั้งแต่ พ.ศ. 2529 เป็นต้นมา

นอกจากนี้ ชาวธิษฐานศรีดงเย็นยังเคยประสบปัญหาใหญ่จากการถูกกีดกันด้านการใช้ ทรัพยากรธรรมชาติโดยรัฐอยู่สองครั้งคือ เมื่อปี พ.ศ. 2515 ถูกกรมป่าไม้ ประกาศให้ พื้นที่ศรีดงเย็นเป็นเขตป่าสงวนแห่งชาติป่าแม่แตง (ป. พรรณสุด 2556) ต่อมาประกาศ ดังกล่าวได้ถูกเพิกถอนไปเมื่อปี พ.ศ. 2523 เนื่องจากสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อ เกษตรกรรม (สปก.) เพื่อดำเนินการปฏิรูปที่ดินบางส่วนในพื้นที่ป่าแม่แตง (บรรหาร ศิลปอาชา 2556) และครั้งที่สอง คือ พ.ศ. 2521 กรมป่าไม้ ได้เข้ามาตั้งหน่วยปลูกป่า และทำการปลูกป่าทับพื้นที่ทำไร่หมุนเวียนของชาวธิษฐานด้วย ปัญหาหลักๆ ที่ตามมา หลังจากเหตุการณ์ทั้งสองคือ ความขัดแย้งระหว่างชาวธิษฐานและเจ้าหน้าที่กรมป่าไม้ ที่ สำคัญมากกว่านั้นคือชาวบ้านไม่สามารถบุกเบิกพื้นที่ใหม่ได้อีกและถูกจำกัดพื้นที่ใน การทำการเกษตร ชาวบ้านจึงจำเป็นต้องใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดด้วยความเข้มข้น ส่งผลให้ที่ดินเสื่อมโทรมอย่างรวดเร็ว อาชีพนอกภาคการเกษตร เช่น การตีเครื่องเงิน การเย็บผ้า การรับจ้างจึงเป็นทางเลือกใหม่สำหรับชาวบ้าน (ทวิช จตุรพฤษ 2541:

48)

ปี พ.ศ. 2527 อาชีพนอกภาคการเกษตรจึงได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่จากหน่วยงาน กรมประชาสงเคราะห์ ร่วมกับสถาบันวิจัยชาวเขา ซึ่งได้จัดตั้งหน่วยพัฒนาและ สงเคราะห์ชาวเขาในหมู่บ้าน โดยหน่วยพัฒนาฯ นอกจากจะส่งเสริมและสนับสนุน อาชีพนอกภาคการเกษตรแล้ว ยังได้ประชาสัมพันธ์หมู่บ้านให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวอีก ด้วย ทั้งนี้ การที่หมู่บ้านศรีคงเย็นได้กลายเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง ทำให้เกิด ปัญหาตามมาคือเรื่องตลาดที่ดิน โดยชาวลื้อและคนเมืองบางส่วนได้ขายที่ดินให้กับ นายทุน นักเก็งกำไรจากในเมืองที่ต้องการสร้างรีสอร์ทเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว ต่างประเทศที่ส่งมาจากบริษัทนำเที่ยวโดยตรง หรือบางส่วนก็ได้ซื้อที่ดินไว้ปลูกไม้ผล และถือครองไว้เพื่อเก็งกำไรอีกด้วย (ทวิช จตุรพฤษ 2541: 50, 57)

อาชีพนอกภาคการเกษตรนั้นได้รับความนิยมกันมาก โดยเฉพาะการตัดเย็บผ้าแถบ ซึ่งเป็นผ้าที่มีชื่อเสียงกันในปัจจุบัน โดยเกือบทุกหลังคาเรือนจะมีการเย็บผ้าเหล่านี้หรือ อาจมีการรับจ้างเย็บผ้าจากคนเมืองด้วยในบางหลังคาเรือน ระหว่างที่ผู้วิจัยได้อยู่พื้นที่ ก็ได้สังเกตเห็นเช่นกันว่า หน้าบ้านหรือในบ้านของแต่ละครัวเรือนจะมีจักรเย็บผ้า ขนาดใหญ่ตั้งอยู่ และสายๆ ชาวบ้านก็จะมานั่งเย็บผ้าแถบกัน ในส่วนของการผลิต เครื่องประดับเงิน หากเข้าไปในชุมชนนี้ จะได้ยินเสียงคนตีเหล็กหรือตอกลาย เครื่องเงินด้วย โดยช่างตีเงินเหล่านี้ มักจะใช้เวลาในช่วงกลางวันสำหรับตี เครื่องประดับเงิน โดยมีภรรยาที่นั่งเย็บผ้าและคอยช่วยเหลือสามีทำเครื่องประดับเงิน เวลาที่ต้องการสินค้าอย่างความเร่งด่วน

งานศึกษาของ Davies ซึ่งเขาได้ใช้ชื่อว่าบ้านลื้อต้นลุงในช่วงนั้นกล่าวว่า บ้านลื้อต้นลุง ถือเป็นหมู่บ้านที่ใหญ่ที่สุดในบรรดาหมู่บ้านของลื้อที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย ด้วย จำนวนประชากรทั้งหมด 750 กว่าคน โดยในจำนวนดังกล่าวก็มีชาวอาข่าปนอยู่ด้วย ประมาณ 70 คน ซึ่งอาศัยอยู่ในหมู่บ้านและเป็นแรงงานให้กับชาวลื้อที่มีฐานะทาง เศรษฐกิจที่ดีกว่า ผู้ศึกษาดังกล่าวยังได้เน้นให้เห็นว่าสาเหตุที่ชาวต้นลุงไม่สามารถ ดำรงชีวิตแบบดั้งเดิมหรือเกษตรกรรมแบบหมุนเวียนได้นั้นเป็นเพราะพื้นที่ทาง ภูมิศาสตร์ไม่อำนวย กล่าวคือหมู่บ้านต้นลุงตั้งอยู่บนลำห้วย ซึ่งเป็นพื้นที่ที่เต็มไปด้วย หมู่บ้านของชาวเมือง อีกทั้งพื้นที่นี้ยังอุดมสมบูรณ์ทั้งดินและน้ำอีกด้วย แต่ทว่า หมู่บ้านต้นลุงอยู่เหนือลำห้วยขึ้นไป ทำให้การชลประทานและการได้มาซึ่งน้ำนั้นมี

ความยากลำบาก บวกกับความไม่เพียงพอในที่ดินทำกินสำหรับการทำไร่หมุนเวียนอีก ส่งผลให้เกิดปัญหาอยู่เสมอตลอดหกเดือนของฤดูแล้ง ด้วยสาเหตุดังกล่าว อาชีพที่ชาวบ้านจำเป็นต้องเลือกคืออาชีพนอกภาคการเกษตร โดยมีกิจกรรมหรือธุรกิจหลักคือการผลิตหัตถกรรมผ้าแถบและเครื่องประดับเงิน โดยผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าแถบจะเน้นลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ได้เข้ามาเที่ยวในหมู่บ้าน รวมถึงการส่งขายให้กับชาวพื้นเมืองและชาวลีซูซึ่งมีพื้นที่ประกอบการค้าขายอยู่ในตลาดวโรรส

อาชีพนอกภาคการเกษตรนั้น แต่ละครัวเรือนก็ได้แบ่งหน้าที่และการบริหารจัดการภายในครัวเรือน โดยการเย็บผ้าแถบเป็นหน้าที่ของผู้หญิงทุกคนที่มีความสามารถ การเย็บหมวกและกระเป๋าใส่เงินก็สามารถทำได้เช่นกัน การแกะสลักไม้ การตีเครื่องเงิน และการทำเครื่องดนตรีทุกชนิด เป็นหน้าที่ของผู้ชาย แต่ปัจจุบัน งานเหล่านี้ โดยเฉพาะการตีเครื่องเงิน หากมีการสั่งเข้ามาชุดใหญ่และลูกค้าต้องการด่วน ทั้งชายหญิงจำเป็นต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกันอยู่เสมอ ที่ขาดไม่ได้ในหมู่บ้านตีเงินคือโรงงานเครื่องเงิน โดยโรงงานเครื่องเงินนี้จะทำหน้าที่ในการอำนวยความสะดวกให้กับช่างตีเงินที่ต้องการรีดเงินและดึงเงิน โรงงานเหล่านี้มีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการผลิตเครื่องประดับเงินสมัยใหม่เพราะช่างตีเงินแต่ละคนจะต้องเข้าเมืองเพื่อไปหาซื้อวัตถุดิบและใช้เครื่องจักรสมัยใหม่สำหรับการหลอมวัตถุดิบ อย่างไรก็ตาม ชาวลีซูหลายคนในอดีตเคยเป็นช่างตีเงิน ปัจจุบันได้ยกเลิกกันไปบ้างแล้ว เนื่องจากสภาพไม่อำนวย และบางคนก็ไม่มีต้นทุนมากพอที่จะผลิตเครื่องประดับเงินเหล่านี้

การเย็บผ้าแถบของชุมชน เป็นรายได้หลักสำหรับชาวบ้านทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ผู้อาวุโส ซึ่งหากเข้าไปในชุมชน ผู้วิจัยสังเกตเห็นว่าแต่ละบ้านมีจักรเย็บผ้าวางอยู่หน้าบ้านแทบทุกหลัง ทั้งผู้ชาย ผู้หญิง ทั้งพ่อและแม่ ลูกชาย ลูกสาว และหลานสาว ต่างช่วยกันทำมาหากิน พ่อบ้านบางคนตัดผ้า เสร็จจากค้าขายสินค้า ในขณะที่ภรรยาเร่งเย็บผ้าแถบให้ทันส่งผู้ซื้อ ภาพเหล่านี้จะเกิดขึ้นประมาณสายๆ ของแต่ละวัน ข้อสังเกตประการหนึ่งของบ้านศรีคงเย็นคือกลุ่มแม่ค้า พ่อค้าขายผ้าแถบ ซึ่งมีร้านค้าประจำอยู่ที่ตลาดวโรรส โดยกลุ่มแม่ค้า พ่อค้าเหล่านี้จะมีแหล่งผลิต หรือแหล่งรับซื้อวัตถุดิบการทำสินค้าต่างๆ จากชาวบ้านที่นี้ด้วยเช่นกัน ความนิยมของผ้าแถบนี้ ไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะพ่อค้าแม่ค้าลีซูเท่านั้น แต่ยังมีคนเมืองซึ่งอาศัยอยู่ในตลาดแม่มาลัย ก็รับซื้อผ้าแถบเหล่านี้เหมือนกัน

ปัจจุบัน หมู่บ้านศรีดงเย็นมีผู้ประกอบการตีเครื่องเงินอยู่ประมาณ 10 กว่าหลังคาเรือน โดยในจำนวน 10 กว่าหลังคาเรือนนี้มีประมาณ 5-6 หลังคาเรือนที่ทำธุรกิจอย่างเป็นทางการจะลักษณะ กล่าวคือ มีลูกค้าประจำและมีการผลิตอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันก็มีบางครัวเรือนที่แม้จะมีฝีมือที่ดีมากแต่ก็ไม่สามารถตีเงินได้ตลอดเวลาที่ลูกค้าต้องการ เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง ผู้วิจัยได้มีโอกาสเข้าไปสอบถามจากกลุ่มคนดังกล่าวท่านหนึ่ง โดยท่านให้เหตุผลของการไม่รับตีเงินเป็นประจำด้วยสีหน้ากังวลปนอารมณ์ขันว่า “ค่าเงินสมัยก่อน ขึ้นอยู่ไม่นาน เวลาลงจะอยู่นาน แต่สมัยนี้ ขึ้นอยู่นาน เวลาลงอยู่ไม่นาน พอขึ้นมากๆ ก็ได้แต่รอว่า เมื่อไรจะลงสักที” (สัมภาษณ์ อาเบ เลย์ปา 2555)

ช่างตีเงินท่านเดียวกันยังได้กล่าวถึงความเป็นมาของการที่หมู่บ้านได้กลายเป็นที่รู้จักกันในสังคมลือว่า

“สมัยก่อนมีคนแค่ 2-3 คนในชุมชนที่รู้จักการตีเงินอยู่แล้ว รุ่นลูก รุ่นหลานก็ได้เรียนรู้และฝึกฝนจนชำนาญจากคนสมัยก่อน ต่อมาได้มีคนประมาณ 3-4 คนเข้าไปในพระราชวัง ไปรับจ้างตีเงินให้กับศูนย์ศิลปาชีพที่จัดขึ้นโดยพระราชินี ระหว่างที่อยู่ในวัง พระราชินีก็ได้นำเอาดอกไม้ ใบไม้ต่างๆ มาให้ดูเป็นตัวอย่างและให้ช่างทั้ง 3-4 คนนั้นตีออกมาเป็นลายดังกล่าว แม้จะเรียนรู้ลายใหม่ แต่ลายต่างๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ของลือชุมชนสมัยก่อนกับปัจจุบันก็ไม่ต่างกันมากนัก จะต่างกันที่เรื่องความความประณีตมากกว่า ในส่วนของกระบวนการผลิตนั้นสมัยก่อนนิยมตีด้วยมือ ใช้ไฟเผา และใช้แรงงานคนจำนวนมาก หากต้องการเงินเส้นหรือเงินแผ่นก็ดีและดีงเอาอย่างเดียว แต่เดี๋ยวนี้ไม่ต้องแล้วอยากได้เงินเส้นก็ไปหลอม แล้วก็ใช้เครื่องตีเอา จะเอาเงินแผ่น ก็มีเครื่องรีดเงินช่วย การมีไฟฟ้า ทำให้ได้เครื่องเงินที่สวยกว่า” (อาเบ เลย์ปา 2555)

การท่องเที่ยวในหมู่บ้าน

หลังจากที่ได้พบกับการเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่เกี่ยวกับการดำรงชีพ ชาวบ้านหลายคนจึงหันไปพึ่งอาชีพนอกภาคการเกษตรมากขึ้น ขณะเดียวกันหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวก็ได้สนับสนุนให้หมู่บ้านกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมด้วยเช่นกัน โดยการท่องเที่ยวในบ้านศรีดงเย็นเกิดขึ้นราวปี พ.ศ. 2531-2533 ทั้ง

เจ้าหน้าที่รัฐและคณะกรรมการของหมู่บ้านได้ร่วมกันเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับหมู่บ้าน ช่วงเดียวกันนี้ ก็มีแรงงานผู้หญิงหลายคนที่ต้องทำการผลิตหัตถกรรมผ้าเป็นจำนวนมากเพื่อขายให้กับนักท่องเที่ยว รวมทั้งแรงงานชาย ที่ผลิตเครื่องดนตรีและขายให้กับนักท่องเที่ยวด้วยเช่นกัน

ในปี พ.ศ. 2535 John R. Davies ผู้เชี่ยวชาญด้านงานวิจัยด้านสิ่งแวดล้อมธรรมชาติและนักเขียนงานทางด้านชาติพันธุ์บนพื้นที่สูงของประเทศไทย ได้มีความคิดเกี่ยวกับการทำหมู่บ้านศรีดงเย็นให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ จึงได้จัดตั้งลีสูลอร์ด (Lisu Lodge) ขึ้น และเวลาต่อมา ลีสูลอร์ดก็ได้รับรางวัลมากมายจากหน่วยงานการท่องเที่ยวทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ สำหรับชาวบ้านลีสูที่นี่ การมีธุรกิจท่องเที่ยวอยู่ในชุมชน นับเป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะสร้างอาชีพนอกภาคการเกษตรให้กับพวกเขา เช่น การเย็บปักถักร้อย การตีเครื่องเงิน และงานฝีมือต่างๆ ที่ผลิตแล้วขายให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่เข้ามาเที่ยวในหมู่บ้าน ชุมชนยังมีรายได้เล็กน้อยจากนักท่องเที่ยวที่เข้ามาชมการแสดงของพวกเขาที่ลีสูลอร์ดด้วย

กิจกรรมที่สำคัญหรือจุดขายของการเป็นแหล่งท่องเที่ยวคือการเดินร่าในช่วงเย็นให้กับนักท่องเที่ยวที่มาพักผ่อนลีสูลอร์ด ซึ่งจะเริ่มขึ้นราวหนึ่งทุ่มถึงสองทุ่ม โดยการเดินร่าจะใช้เวลาประมาณ 5-10 นาที เสร็จจากที่พักหลังแรกก็ไปแสดงต่อหลังที่สองและที่สาม ขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักในแต่ละวัน นักแสดงจะมีอยู่ประมาณ 7-8 คน โดยมีนักเดินร่าที่เป็นเด็กชายและเด็กหญิงอยู่ประมาณ 5 คน และนักดนตรีติดซึ่งกับเป่าแคนอีกสองคน โดยก่อนการแสดงจะเริ่มต้น ผู้นำที่เป็นผู้ใหญ่จะแจ้งให้กับเด็กๆ ที่จะไปร่วมเดินร่าในแต่ละคืน ทราบด้วยวิธีการประกาศผ่านเครื่องประชาสัมพันธ์หมู่บ้านหรือแจ้งด้วยการบอกต่อกันระหว่างเด็กกับเด็ก และเด็กกับผู้ใหญ่การแต่งกายระหว่างเดินร่า ผู้แสดงทุกคนจะสวมชุดลีสูอย่างเต็มรูปแบบ แต่งเช่นเดียวกับเทศกาลปีใหม่ แต่รายละเอียดและความเป็นจริงหรือของแท้ของเครื่องประดับเงิน จะไม่ได้ถูกนำมาใช้ในพื้นที่นี่ “เสื้อตัวนี้เป็นของผม ไว้ใส่เวลาแสดงให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวที่ลีสูลอร์ด เสื้อตัวนี้ผมไม่ได้ใช้เงินจริง ผมมีเสื้ออีกตัวหนึ่งที่ทำจากเครื่องเงินจริงและสวมใส่ในเทศกาลของลีสูเท่านั้น” (สัมภาษณ์ ฉายาลินี่ 2552)

ผู้วิจัยได้ติดตามไปยังพื้นที่เต็นท์รำด้วย เมื่อไปถึงสถานที่เต็นท์รำ นักแสดงทุกคนก็เข้าประจำที่และนักดนตรีก็เริ่มบรรเลงเพลง ผู้วิจัยก็เริ่มบันทึกภาพและสนทนากับพนักงานต้อนรับที่เป็นหญิงชาวลีซูด้วย (พนักงานต้อนรับของลีสูลอร์จะมีทั้งชายและหญิง ทั้งชาวลีซูและชาวเมืองด้วย แต่ทุกคนที่เข้ามาทำงานอยู่ในสถานที่พักแห่งนี้ต้องสวมใส่ชุดลีซูทั้งหมด) ระหว่างการแสดงก็จะมีผู้จัดการที่คอยสอดส่องดูแลความเรียบร้อยของการแสดงและสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักท่องเที่ยว การแสดงจะใช้เวลาประมาณ 10-15 นาที และระหว่างการแสดงจะมีการเชิญนักท่องเที่ยวมาแสดงร่วมกับนักแสดงด้วย หลังจากนั้น นักแสดงจะกล่าวขอบคุณและถ่ายรูปด้วยกันกับนักท่องเที่ยว ค่าตอบแทนในการแสดงแต่ละครั้งจะอยู่ที่คนละ 50 บาทสำหรับผู้ใหญ่ และ 30 บาทสำหรับเด็ก หากได้ทิปจากนักท่องเที่ยวก็จะมีแบ่งกันหลังจากที่การแสดงเสร็จสิ้น

แม้การท่องเที่ยวในชุมชนจะได้สร้างโอกาสและได้ยกระดับคุณภาพชีวิตขึ้นมาอีกระดับหนึ่ง แต่ความโชคร้ายมักจะมาเยือนชาวบ้านทุกครั้งที่มิเหตุการณ์ความไม่มั่นคงในสถานการณ์โลก โดยชาวบ้านได้รับผลกระทบจากการท่องเที่ยวที่เริ่มซบเซาลงในปี พ.ศ. 2534 เนื่องจากสงครามอ่าวเปอร์เซียที่ประเทศอิรัก และเกิดการรัฐประหารขึ้นในประเทศ สองเหตุการณ์ดังกล่าวได้ส่งผลให้ยอดนักท่องเที่ยวลดลงเป็นอย่างมาก หัตถกรรมที่ได้ผลิตไว้จึงจำเป็นต้องระบายในตลาดเมืองเชียงใหม่ (ทวิช จตุรพลกฤษ์ 2541)

บ้านศรีดงเย็น เป็นชุมชนลีซูอีกชุมชนหนึ่งที่สังคมและเศรษฐกิจไม่ต่างจากบ้านน้ำสุ ลีซูที่อำเภอปายเท่าไรนัก กล่าวคือ เป็นแหล่งท่องเที่ยวเหมือนกัน แต่แตกต่างกันที่นักท่องเที่ยวสามารถพักอาศัยอยู่ในชุมชนได้ ภายใต้การดูแลของเจ้าหน้าที่ลีสูลอร์ การแสดงในยามค่ำคืนเพื่อแขกที่เข้ามาพัก จึงเป็นกิจกรรมหลักที่ทำให้เห็นภาพความสัมพันธ์ของชาวลีซูกับนักท่องเที่ยวโดยตรง

ทั้งนี้ การอพยพเข้ามาในหมู่บ้านศรีดงเย็นของคนรุ่นแรกๆ ทำให้เห็นภาพที่ชาวบ้านพยายามจะปรับตัวให้เข้ากับวิถีชีวิตแบบใหม่ โดยเฉพาะเมื่อการปลูกฝิ่นถูกยกเลิก และการถูกจำกัดที่ดินทำกิน โดยการกีดกันการใช้ทรัพยากรธรรมชาติบริเวณพื้นที่ป่า

แม่แดงจนถึงสองครั้ง ชาวบ้านบางส่วนจำเป็นต้องหันไปพึ่งอาชีพนอกภาคการเกษตร ตามที่หน่วยงานรัฐได้เข้ามาแนะนำ เช่น การเย็บผ้าแถบ การจักรสาน การตีเครื่องประดับเงิน เป็นต้น ในขณะที่ชาวบ้านบางกลุ่มก็ทำอาชีพรับจ้างให้กับคนเมือง บ้านต้นลุง การรับจ้างในที่นี้แบ่งได้เป็นสองประเภทคือ การรับจ้างเป็นแรงงานในสวนให้กับคนเมืองที่ต้นลุง และการรับจ้างเย็บผ้าทั่วไปให้กับคนเมือง นอกจากนี้ ยังมีชาวบ้านรุ่นเยาว์ที่ทำอาชีพรับจ้างอยู่ในลิสซูลอร์ด้วย

4.1.3 บ้านโป่งน้ำร้อนลิสซูลอร์ อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย

เนื่องจากหมู่บ้านโป่งน้ำร้อนลิสซูลอร์ เป็นหมู่บ้านที่เกิดขึ้นเพียงไม่นาน ทั้งชุมชนยังมีขนาดเล็ก ผู้วิจัยจึงขอเสนอ เป็นภาพรวมโดยมิได้แบ่งแยกวิวัฒนาการด้านชุมชน เศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวเหมือนสองหมู่บ้านแรก ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่มีขนาดใหญ่และก่อตั้งมานาน บวกกับการได้รับอิทธิพลด้านการพัฒนาและการท่องเที่ยวจากหน่วยงานต่างๆ มาเป็นเวลานานกว่าด้วยเช่นกัน

บ้านโป่งน้ำร้อนลิสซูลอร์ตั้งอยู่ที่หมู่ 14 ตำบลแม่เจดีย์ใหม่ อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย อยู่ริมถนนสายเชียงใหม่-เชียงราย บริเวณกิโลเมตรที่ 63-64 ใกล้ปากทางขึ้นบ้านลาหู่ ห้วยม่วง และห้วยน้ำริน เดิมทีพื้นที่นี้เป็นป่าที่เต็มไปด้วยหญ้าไมยราบยักษ์ และเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นคนเมืองก็ได้ปลูกลิ้นจี่ไว้เป็นจำนวนมากด้วย เวลาต่อมาประมาณปี พ.ศ. 2537 อ๊ะหู่ด๊ะ แสโล๊ะ ซึ่งเคยอาศัยอยู่ในหมู่บ้านศรีดงเย็น อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ จึงได้มาบุกเบิกพื้นที่ตรงนี้ เนื่องจากตนได้ภรรยาเป็นชาวลาหู่ซึ่งอาศัยอยู่ในหมู่บ้านห้วยน้ำริน (หมู่บ้านลาหู่) ที่อยู่ห่างจากบ้านโป่งน้ำร้อนเป็นระยะทางประมาณ 10 กิโลเมตร และหลังจากนั้นประมาณปี พ.ศ. 2539 อ๊ะหู่ด๊ะจึงตัดสินใจขายที่ดินที่บ้านศรีดงเย็น และพาครอบครัวลิสซูลอร์มาตั้งหลักปักฐานอยู่ที่นี้ โดยมีครอบครัวลิสซูลอร์อื่นๆ อพยพตามมาด้วย ชาวลิสซูลอร์ที่อาศัยอยู่ในชุมชนนี้ล้วนเป็นเครือญาติกันทั้งหมดและเป็นชุมชนที่ไม่ใหญ่มากเพราะมี เพียง 6 หลังคาเรือนกับประชากรเพียง 50 กว่าคนและจำนวนพื้นที่ของชุมชนมีทั้งหมด 36 ไร่เท่านั้น ทั้งนี้ แม้ชุมชนโป่งน้ำร้อนลิสซูลอร์จะเป็นชุมชนเล็กแต่ก็มีความเป็นสังคมลิสซูลอร์อย่างสมบูรณ์แบบ คือมีศาลเจ้าประจำชุมชน (อาปาโหม่ฮี้) และศาลเจ้าผู้คุ้มครองดูแลป่าของชุมชน (อีด่ามอ) ด้วย ถือว่าเป็นบ้านจริงๆ ของชาวลิสซูลอร์ที่อพยพออกมาอยู่ในบ้านนี้

การเข้ามาตั้งถิ่นฐานของชาวบ้านในโป่งน้ำร้อนลึชุนนอกจากเหตุผลส่วนตัวของผู้บุกเบิกแล้ว ยังทำให้เห็นภาพของการที่ชาวบ้านท่านอื่นๆ ที่ย้ายตามเข้ามา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกันหมด และการย้ายเข้ามาของเครือญาติไม่ได้มีเหตุผลเพียงว่าพี่ชายคนใดเข้ามาก่อน แล้วจึงตามมา แต่เป็นเพราะหมู่บ้านเดิมไม่สามารถให้ความมั่นคงกับลูกหลานได้ทั้งเรื่องอาชีพและที่อยู่อาศัย การอพยพเข้ามาของชาวบ้านที่นี่ เป็นการอพยพที่มีลักษณะแตกต่างไปจากชุมชนลึชุนอื่นๆ ที่ย้ายเข้ามาอยู่ในตัวเมืองเช่นกัน โดยเฉพาะการตั้งศาลเจ้าประจำของลึชุน อันเป็นสัญลักษณ์เด่นของการเป็นชุมชนลึชุน ไม่ได้มีการกลับไปบ้านเดิมเนื่องในโอกาสใดๆ เหมือนกับลึชุนชุมชนอื่น เช่น หัวฝาย เพราะชาวบ้านถือว่าที่นี่เป็นบ้านที่แท้จริงของพวกเขา

หลังจากอะหฺวุต๊ะย้ายออกมาได้ประมาณ 5-6 ปี (ประมาณปี พ.ศ. 2545) น้องชายของเขา (ปัจจุบันเป็นหมอเมืองของชุมชน) ซึ่งอาศัยอยู่ในบ้านศรีคงเย็นจึงได้อพยพตามมา โดยสาเหตุที่น้องชายได้ย้ายตามพี่ชายออกมานั้นเป็นเพราะพื้นที่สำหรับที่อยู่อาศัยในชุมชนเดิมไม่เพียงพอ เนื่องจากสมาชิกของครอบครัวตนเองมีจำนวนมาก และเกิดความกังวลว่าหากอยู่ที่นั่นต่อไปคงไม่มีที่ให้ลูกหลานได้อาศัย อีกทั้งพื้นที่ทำมาหากินก็ลดน้อยลง และยังไม่สามารถทำการเกษตรแบบเดิมได้อีก ข้อจำกัดเหล่านี้ทำให้เขาต้องย้ายตามพี่ชายของเขาออกมา ปัจจุบันเป็นเวลาเกือบ 10 กว่าปีแล้วที่น้องชายของอะหฺวุต๊ะได้อพยพเข้ามาอยู่ที่นี้ น้องชายของอะหฺวุต๊ะก็มีความสามารถในการตีเครื่องเงินด้วยเช่นกัน และประสบการณ์การตีเงินของพี่ชายกับน้องชายก็ไม่ห่างกันมากนัก เพราะอะหฺวุต๊ะ ตีเงินมาได้ 40 กว่าปี ในขณะที่น้องชายของเขาตีมาได้ประมาณ 30 ปี

บ้านโป่งน้ำร้อนลึชุนตั้งอยู่บนพื้นที่ที่มีการท่องเที่ยวหลักๆ คือน้ำพุร้อนแม่ชะจาน นักท่องเที่ยวมักจะแวะชมและซื้อสินค้าที่ระลึกจากพื้นที่แห่งนี้ ที่สำคัญไปกว่านั้นคือ การเป็นพื้นที่ที่จำหน่ายเครื่องประดับเงิน ซึ่งอะหฺวุต๊ะได้กล่าวกับผู้วิจัยว่า “อาปา (คุณตา/ปู่) ทำได้หมด ใครสั่งให้ทำขนาดเล็ก ขนาดใหญ่ สินค้าประเภทอะไร อาปาทำได้หมด” การสนทนากับอาปาท่านในเวลานั้น แม้ท่านจะไม่ได้ระบุชัดเจนว่าได้จำหน่ายให้กับคนในพื้นที่นั้นหรือไม่ แต่ผู้วิจัยมีข้อสันนิษฐานว่า การผลิตเครื่องประดับเงิน นอกเหนือไปจากรูปแบบที่เป็นเครื่องประดับเงินของชาติพันธุ์ลึชุนแล้ว กลุ่มลูกค้าหลัก

ที่ซื้อสินค้าที่หลากหลายของเขาเป็นคนในชาติพันธุ์อื่นๆ เช่น ชาวลานูและคนเมืองที่อาศัยอยู่บริเวณน้ำพุร้อนแม่ชะจาน รวมถึงนักท่องเที่ยวที่แวะชมในพื้นที่ท่องเที่ยวแห่งนี้

ข้อสันนิษฐานของผู้วิจัยมีความกระจ่างมากขึ้นหลังจากที่ได้สัมภาษณ์กับลูกชายของเขา ซึ่งได้รับการถ่ายทอดให้เป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินจากคุณพ่อมาตั้งแต่อายุ 15 ปี (ปัจจุบันอายุ 38 ปี)

“เริ่มฝึกตีเงิน จับอุปกรณ์ตีเงินแบบเล่นๆ ตอนอายุ 15 ปี เริ่มทำอย่างจริงจังและพ่อปล่อยให้ทำคนเดียวตอนอายุ 27 ปี ตั้งแต่นั้นผมก็ตีมาเรื่อยๆ ที่หันมาตีเครื่องประดับเงินเพราะผมทำไรไม่ทน รู้สึกไม่อยากทำด้วย เรียนหนังสือก็ไม่ไหว ทำอย่างอื่นก็ไม่ได้อีก เลยมาตีเงินต่อจากพ่อ อีกอย่างพ่อก็อายุมากแล้ว เลยคิดว่ามาตีเครื่องเงินดีกว่า ก็เป็นการอนุรักษ์เครื่องเงินลือด้วย ถามว่าพอใจไหมเกี่ยวกับอาชีพตีเงิน ก็พอใจมาก และรู้สึกภูมิใจมากด้วย อีกอย่างผมก็ตั้งใจที่ชาวลือชวยังสวมใส่เครื่องประดับเงินและรักษาวัฒนธรรมของตัวเองอยู่” (สัมภาษณ์ นิพนธ์ แสโล๊ะ 2556)

ลูกชายของท่านเล่าให้ฟังว่า “ลูกค้าของช่างตีเครื่องประดับเงินในชุมชนนี้มีทั้งลือ ลานู และคนเมืองด้วย การผลิตเครื่องประดับเงินที่นี่ จะผลิตสินค้าที่หลากหลาย ทั้งกำไลข้อมือ แหวน และต่างหู” ทั้งนี้ การผลิตสินค้าที่หลากหลายเช่นนี้ ทำให้อะหู่หู่จะสามารถทำตลาดได้กว้างกว่าผู้ผลิตเครื่องประดับเงินชาวลือชวยอื่นๆ เช่น ที่บ้านศรีดงเย็น ที่ยังคงเน้นการผลิตแบบชิ้นใหญ่หรือชุดใหญ่มากกว่าและลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงเป็นลือชวยมากกว่าเช่นกัน

บ้านโป่งน้ำร้อนลือชวยมีผู้ผลิตเครื่องประดับเงินอยู่สองหลังคาเรือน คือบ้านของอะหู่หู่และน้องชายของเขา อาชีพของชาวบ้านที่นั่นนอกจากตีเครื่องประดับเงินแล้ว บางคนยังมีการปลูกกาแฟ (ไร่กาแฟอยู่บ้านห้วยน้ำริน) ไร่ข้าวโพดและเลี้ยงจิ้งด้วย ส่วนอาชีพของชาวบ้านคนอื่นๆ ที่ไม่ได้ตีเครื่องประดับเงินคือการรับจ้างในเมืองเชียงใหม่และ

กลับมาเยี่ยมบ้านเป็นครั้งคราว โดยเฉพาะเวลาเทศกาลปีใหม่หรือช่วงที่ครอบครัวจะต้องมีการทำพิธีกรรม เป็นต้น

ในส่วนของการตีเครื่องประดับเงินของชาวบ้านที่นี่ นอกจากจะผลิตและขายให้กับลี้ชูแล้ว ลูกค้าประจำของพวกเขาคือชาวเมือง และชาวลานู หากดูความสัมพันธ์ระหว่างผู้บุกเบิกและภรรยาลานู เห็นได้ว่าครอบครัวหรือเครือญาติของผู้บุกเบิกได้มีการกระชับความสัมพันธ์กันอย่างแน่นหนา ไม่ว่าจะด้วยวิธีการขึ้นไปซื้อที่ดินและปลูกกาแฟหรือเฟิร์นในหมู่บ้านลานู การผลิตเครื่องเงินให้กับลานู ทั้งชิ้นใหญ่และชิ้นเล็ก โดยชาวลานูจะมาที่บ้านของช่างและสั่งทำด้วยความเป็นกันเอง ความสัมพันธ์ของลานูกับช่างตีเครื่องประดับเงินที่นี้จึงมีลักษณะของความเป็นญาติพี่น้องกันมากกว่าจะเป็นลักษณะของนักธุรกิจผู้ค้าเครื่องประดับเงินกับผู้บริโภคที่มีลักษณะเหมือนลูกค้าทั่วไป

โดยสรุปแล้ว จากการศึกษากับชุมชนลี้ชูทั้งสามแห่งข้างต้น ทำให้เห็นความคล้ายคลึงกันของแต่ละชุมชน ประการแรกคือ ผลของการถูกกีดกันเรื่องการใช้ทรัพยากรในชุมชน ความล้มเหลวจากการเกษตรเชิงพาณิชย์ และความไม่มั่นคงด้านที่อยู่อาศัยของชาวลี้ชูจึงทำให้มีการอพยพไปยังหมู่บ้านลี้ชูต่างๆ แต่การอพยพไปหมู่บ้านอื่นๆ โดยเฉพาะการอพยพของชาวลี้ชูจากหมู่บ้านก็ดสามสิบ ไปยังบ้านน้ำสุลี้ชู และการหาพื้นที่บุกเบิกใหม่ที่บ้านโป่งน้ำร้อนลี้ชูนั้น เป็นปรากฏการณ์ใหม่ที่มีเหตุผลหลักของการอพยพคือการหาความมั่นคงในชีวิตในตัวเมืองหรือติดเมือง แม้ว่าการอพยพในอดีตดังเช่น งานศึกษาของทวิช จตุรพรฤกษ์และคณะ (2540) เป็นการอพยพเข้าเมืองและหาความมั่นคงในชีวิตที่จริง แต่การอพยพดังกล่าวมักมีแนวโน้มของการสูญเสียวัฒนธรรมดั้งเดิม เป็นการอพยพเข้าสู่เมืองที่พวกเขาจะต้องปรับตัวให้เข้ากับสังคมพื้นราบอย่างแท้จริง อีกทั้ง อาชีพในเมืองก็มักจะไม่พ้นการรับจ้าง การขายแรงงาน หรือการค้าขายหัตถกรรมของชาติพันธุ์ตัวเองให้กับชาติพันธุ์อื่นๆ แต่การอพยพในปัจจุบันมีวัตถุประสงค์ที่นอกจากจะเน้นความมั่นคงในชีวิตกับสังคมชาติพันธุ์ตนเองแล้ว ยังมีบทบาทในการธำรงอัตลักษณ์ชาติพันธุ์เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย โดยเฉพาะการอพยพเข้ามาของชาวลี้ชูบ้านก็ดสามสิบกับการทำให้ชุมชนบ้านน้ำสุกลายเป็นแหล่งผลิตเสื้อผ้าลี้ชูรายใหญ่ และกรณีของบ้านโป่งน้ำร้อนลี้ชูซึ่งเป็นชุมชนลี้ชูที่ติดถนนใหญ่และเป็นชุมชนที่เรียกว่าเป็นสังคมพื้นราบอย่างแท้จริง

ประการที่สอง ทั้งสามชุมชนนอกจากจะอยู่ติดสังคมเมืองแล้ว ยังได้ปฏิสัมพันธ์กับนักท่องเที่ยวอยู่เป็นประจำด้วย เช่นบ้านน้ำสุลิสู ซึ่งเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมที่ได้รับการสนับสนุนอย่างเป็นทางการจากหน่วยงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย หรือแม้แต่บ้านศรีดงเย็น ซึ่งมีนักท่องเที่ยวเข้ามาพักอาศัยอยู่ที่ลีซูลอร์ด และได้สัมผัสกับบรรยากาศของความเป็นลีสูด้วยการเดินชมหมู่บ้านและซื้อสินค้าหัตถกรรมจากชาวบ้านศรีดงเย็น หรือโป่งน้ำร้อนลีสู ซึ่งอยู่ติดกับชาติพันธุ์ลาหู่และนักท่องเที่ยวคนเมืองบริเวณ โป่งน้ำร้อนแม่ชะจาน โอกาสและช่องทางในการขยายธุรกิจจึงสามารถมีได้มากกว่าหมู่บ้านบนภูเขา

อย่างไรก็ตาม หมู่บ้านลีสูในอดีตมักจะถูกศึกษาในลักษณะที่นำเสนอความขัดแย้งในระดับครัวเรือน ชุมชนหรือความล้มเหลวของการดำรงชีวิตอยู่บนคอยภายหลังได้รับการพัฒนาหรือการเข้าสู่กระแสโลกาภิวัตน์ได้เข้าไปทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลง (Durreberger and Gillogly 2011) แต่ปัจจุบัน พบว่าหมู่บ้านลีสูหลายหมู่บ้าน แม้จะเผชิญกับความยากลำบากในการดำรงชีวิตแบบใหม่ แต่เชื่อว่าทางออกคือการออกจากชุมชนหรือครอบครัวแตกแยกกันเท่านั้น ทว่า ชาวลีสูกลุ่มต่างๆ กลับมีการปรับเปลี่ยนชุมชนตนเองให้เป็นที่รู้จักกันมากขึ้นในสังคมลีสู ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในครอบครัวและหมู่บ้าน ได้อย่างเป็นประโยชน์ ใช้ทุนต่างๆ ที่มีอยู่ในการทำให้พวกเขาสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้บนพื้นฐานของทุนทางวัฒนธรรมที่แต่ละคนมีอยู่ เช่นการเย็บเสื้อผ้าประจำชาติพันธุ์และการตีเครื่องประดับเงินที่เน้นลายความเป็นชาติพันธุ์และขายให้กับชาติพันธุ์ลีสูด้วยกัน

4.2 กรณีศึกษาผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องแต่งกาย

กรณีศึกษาบ้านน้ำสุลิสู อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน แบ่งออกตามขนาดของทุน ปริมาณการผลิตและประสบการณ์ในการทำธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่มีทุนมาก ปริมาณการผลิตมาก และประสบการณ์ยาวนานมีจำนวนทั้งหมด 2 ราย แต่ในงานศึกษานี้ได้เลือกเพียงหนึ่งรายมาเป็นกรณีศึกษาคือ ประพิณศรี เลาฮีปา กลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มที่มีทุนปานกลาง ปริมาณการผลิตอยู่ในระดับปานกลางเช่นกัน ส่วนประสบการณ์การทำธุรกิจทำมาได้เพียง 5 ปีเท่านั้น กลุ่มนี้มีจำนวน 4 ราย โดยเลือกศึกษานางอนงค์ เลาฮีปา และกลุ่มที่สาม คือกลุ่มที่มีทุนน้อย ปริมาณการผลิตก็จะน้อยกว่าสองกลุ่มแรก ทั้งประสบการณ์การทำธุรกิจยังน้อยกว่าด้วยเช่นกัน กลุ่มนี้มีจำนวน

2 ราย โดยเลือกศึกษานางเม็ยโลมะ ซ็อยยะ เนื้อหาของทั้งสามกรณีนี้จะประกอบไปด้วยชีวประวัติ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ แรงงาน และปริมาณการผลิตของแต่ละกลุ่มซึ่งขึ้นอยู่กับทุนต่างๆ ที่แต่ละกลุ่มสามารถหามาได้หรือได้สั่งสมมา

ตารางด้านล่างนี้แสดงให้เห็นถึงทุนของแต่ละผู้ประกอบการค้าเครื่องแต่งกายที่บ้านน้ำสูล อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ระยะเวลาที่ประกอบการ ปริมาณการขายและรายได้ต่อปี โดยกลุ่มทุนมากนี้ ผู้วิจัยได้ระบุระยะเวลาที่ทำการธุรกิจเป็น 5 ปี (ทั้งๆ ที่ร้านได้เปิดทำการมาเป็นเวลากว่า 15 ปี) เท่านั้น เนื่องจากก่อนหน้านี้เป็นเพียงผู้ช่วยของคุณแม่ของเธอเท่านั้น ส่วนกลุ่มทุนปานกลางก็ 5 ปี เช่นกัน เพราะก่อนหน้านี้เธอทำหน้าที่เป็นเพียงผู้ช่วยขายสินค้าหัตถกรรมให้กับพี่สาวของเธอ ส่วนกลุ่มทุนน้อย เพิ่งทำธุรกิจได้เพียงไม่กี่ปี เนื่องจากก่อนหน้านี้เป็นลูกจ้างเย็บเสื้อผ้าให้กับกลุ่มทุนมาก รายละเอียดของแต่ละผู้ประกอบการจะได้กล่าวถึงในครั้งต่อไป ทั้งนี้ รายได้ต่อปีของแต่ละผู้ประกอบการมีความผันแปรอยู่บ่อยครั้ง เนื่องจากสถานการณ์เศรษฐกิจและการเงินของแต่ละคน รวมถึงการเกิดขึ้นของผู้ประกอบการค้าเครื่องแต่งกายที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในหมู่บ้านลือชู่ อื่นๆ ประการสำคัญที่ทำให้แต่ละคนมียอดขายและรายได้ต่อปีที่แตกต่างกันมากคือ ประเภททุน และวิธีการขาย ขณะเดียวกัน ปริมาณการผลิตยังคงขึ้นอยู่กับราคาของตลาดผ้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาด้วย

ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงผู้ประกอบการธุรกิจค้าเครื่องแต่งกาย บ้านน้ำสูล อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ผู้ประกอบการ	ประเภททุน	ระยะเวลา ที่ทำธุรกิจ	ปริมาณขายต่อปี	รายได้ต่อปี
ประพิณศรี เลาฮีป่า	มาก	2551 - ปัจจุบัน	1,000 – 2,000 ตัว	1,000, 000
อนงค์ เลาฮีป่า	ปานกลาง	2551 - ปัจจุบัน	500-1,000 ตัว	100,000- 200,000
เม็ยโลมะ ซ็อยยะ	น้อย	2553 - ปัจจุบัน	400 – 500 ตัว	70,000-80,000

4.2.1 กรณีศึกษากลุ่มทุนมาก - ประพิณศรี เลาฮีป่า

ประพิณศรี ครอบกิจธนากุล (เลาฮีป่า) มีชื่อเรียกในภาษาลือชู่และลูกคำลือชู่ก็มักจะรู้จักเธอในนามของอะเลคัมมาอะหมี่ (อะหมี่ หมายถึงลูกสาว) ปัจจุบัน อายุ 30 ปี เกิดที่บ้าน

ก็คิดสามสิบ แต่ย้ายลงมาในเมืองปายตั้งแต่เด็ก เนื่องจากคุณแม่ของเธอต้องการให้ลูกๆ ได้เรียนหนังสือและได้อยู่กับสังคมเมือง ประพนศิริ เป็นผู้ดูแลกิจการร้านค้าเครื่องแต่งกายที่สวยงามจริงจังต่อจากคุณแม่ของเธอเป็นเวลา 5 ปี คือตั้งแต่ พ.ศ. 2551 จนถึงปัจจุบัน คุณแม่ของเธอซึ่งเป็นผู้ริเริ่มกิจการดังกล่าวได้ทุ่มเทเวลาไปกับธุรกิจร้านอาหารขุนนานที่ตั้งขึ้นมากับญาติเมื่อปี พ.ศ. 2550 แม่ของเธอจะมาช่วยเหลือธุรกิจนี้เป็นครั้งคราวเท่านั้น โดยเฉพาะกระบวนการของการผลิต แต่เรื่องการขายนั้นจะเป็นความรับผิดชอบของประพนศิริเกือบทั้งหมด จะมีเพียงบางครั้งเท่านั้นที่คุณแม่ของเธอได้เข้ามาช่วยเหลือด้านการขาย ในกรณีที่ร้านเกิดภาวะสินค้าค้างสต็อก

ปี พ.ศ. 2537 ประพนศิริ จบการศึกษาระดับมัธยมปลายจากโรงเรียนแห่งหนึ่งในอำเภอปาย และระหว่างที่เธอมีอายุ 20-23 ปี เธอจึงได้เข้าเมืองเชียงใหม่และกรุงเทพฯ เพื่อการศึกษาและเพื่อเรียนรู้ประสบการณ์ในการใช้ชีวิตในเมืองใหญ่ เธอใช้ชีวิตของการเป็นนักศึกษาอยู่ในเชียงใหม่และกรุงเทพฯ ได้ระยะหนึ่งจึงกลับบ้านเกิดของเธอเมื่อเธออายุได้ 24 ปี ประพนศิริ ได้ค้นพบตัวเองระหว่างการเรียนและการใช้ชีวิตอยู่ในเมืองใหญ่ว่า หากจะให้เธอทำงานรับจ้างในเมือง เธอคงทำไม่ได้ เนื่องจากสิ่งที่ตนปรารถนามากที่สุดในชีวิตของเธอคือความเป็นอิสระ และการเป็นลูกจ้างทำงานในเมืองใหญ่เช่นนี้ ความอิสระจะไม่เกิดขึ้นกับเธอแน่ และด้วยความที่เธอเคยช่วยเหลือคุณแม่เรื่องการค้าขายผ้ามาก่อน การตัดสินใจมาช่วยคุณแม่ทำธุรกิจค้าเครื่องแต่งกายดีซุจึงเป็นอาชีพที่เธอเลือก เธอเล่าให้ฟังเกี่ยวกับคุณแม่ของเธอและความเป็นมาของการกลายมาเป็นแม่ค้าเครื่องแต่งกายดีซุว่า

“เป็นเพราะแม่ ที่ปูพื้นไว้ให้กับลูกๆ มาก่อน แม่เขาเป็นแบบอย่างให้เราในหลายๆ เรื่อง โดยเฉพาะเรื่องการทำมาหากิน การต่อสู้ดิ้นรนกับชีวิต ทั้งครอบครัว เคยผ่านอาชีพการเกษตรมาก่อน ทุนต่างๆ ที่มาลงทุนการค้านี้ก็มาจากการเกษตร ปลูกกระเทียม ปลูกขิง ปลูกผัก แต่การเกษตรมันไม่ค่อยรุ่ง ก็เลยหันมาทำการค้าผ้า ส่วนที่ตัดสินใจเลือกอาชีพนี้ก็เพราะเมื่อก่อนเคยช่วยคุณแม่ขายผ้าเมตร ขายได้ดีมาก บางวันก็ได้เป็นแสน เนื่องจากไม่มีคู่แข่ง เวลาขายในช่วงที่แม่ไม่อยู่ เราก็จะเอาสติ๊กเกอร์ติดราคาตามผ้าเมตรแต่ละสีไว้ หากเรารู้ราคาผ้าต่อเมตร ต่อให้ซื้อกี่เมตร ก็เซนติเมตร เราก็หารถูกสมัยนั้นคนดีซุซื้อซื้อผ้าเมตรกันเยอะมาก คนหนึ่งซื้อไม่ต่ำกว่า 5 เมตร สูงสุดก็ถึง 20

เมตร เพื่อไปตัดเย็บเสื้อผ้าและกางเกง และเมตรหนึ่งก็ไม่ต่ำกว่า 150 บาท แต่เดี๋ยวนี้ทุกคนก็มาซื้อผ้าสำเร็จรูปกันหมดแล้ว” (สัมภาษณ์ ประพนธ์ เลาชีพา 2555)

ประมาณปี พ.ศ. 2541 ร้านค้าและบ้านของประพนธ์ในปัจจุบัน จึงได้เกิดขึ้นมา โดยร้านดังกล่าว แต่เดิมเคยเป็นร้านขายอุปกรณ์กีฬาของคุณน้ำ แต่เนื่องจากอุปสรรคในเรื่องการตลาด น้ำของเธอจึงให้แม่ (แม่ของประพนธ์) ทำหน้าที่ในการดูแลร้านค้าต่อ โดยแม่ของเธอก็นำผ้าเมตรมาขายพร้อมกับอุปกรณ์กีฬาของน้ำ แต่เนื่องจากผ้าเมตรขายได้ดีกว่า น้ำของเธอจึงบอกให้แม่สานต่อในเรื่องค่าใช้จ่ายที่เหลือทั้งหมด

ร้านค้าของประพนธ์ นอกจากจะเป็นร้านขายเครื่องแต่งกายแล้ว ยังเป็นพื้นที่สำหรับการดำเนินธุรกิจกระเทียมที่ก่อตั้งขึ้นมาในปี พ.ศ. 2549 โดยจะมีลูกค้าที่เป็นชาวลิซูด้วยกันมาขายกระเทียมให้กับคุณแม่ของเธอ แต่เนื่องจากคุณแม่ของเธอ มักจะประจำอยู่ที่ร้านอาหารมากกว่า ทำให้ในบางครั้ง ลูกค้าที่ต้องการขายกระเทียมนั้นไม่สามารถติดต่อโดยตรงกับคุณแม่ของเธอได้ เธอจึงต้องประสานงานกับลูกค้าแทนคุณแม่ของเธอไปด้วย

ประพนธ์เป็นเยาวชนรุ่นใหม่ที่มีความมั่นใจสูง และเป็นเยาวชนที่มีบุคลิกโดดเด่นคือการไม่ยอมสวมใส่ชุดลิซูดู ทั้งๆ ที่มีร้านค้าและขายชุดลิซูดูอยู่อีกทั้ง การแต่งกายก็ยังเน้นความหวือหวาคือกางเกงขาสั้นและเสื้อที่บางครั้งก็มีความเซ็กซี่อยู่มาก จนบางครั้งสมาชิกในครอบครัวของเธอยังแซวกันเล่นๆ ว่า “หากใครได้พบพี่สาวคนนี้ใส่ชุดลิซูดูถือว่าโชคดีมากนะ” นอกจากนั้น ยังมีเรื่องภาษาที่เธอมักจะสนทนากับคุณแม่ทางโทรศัพท์เพื่อประสานงานทั้งธุรกิจเสื้อผ้า กระเทียมและร้านอาหารจินยูนาน ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของครอบครัวด้วย

เรื่องการแต่งกายของเธอกับการค้าผ้าชุดชาติพันธุ์ในอำเภอป่า และต้องขายให้กับลูกค้าชาวลิซูดู เป็นสิ่งที่ทำให้ผู้วิจัยอดสงสัยไม่ได้ว่าเพราะอะไรเธอจึงไม่ยอมแต่งกายเหมือนแม่ของเธอและเหมือนชาวลิซูดูทั่วไป ซึ่งนอกจากจะทำให้ลูกค้าลิซูดูรู้สึกเป็นกันเองกับการใส่ชุดชาติพันธุ์แล้ว ยังเข้ากับบรรยากาศความเป็นร้านลิซูดูด้วย ข้อสงสัยตรงนี้เธอก็ได้ให้ความเห็นกลับมาอย่างน่าสนใจว่า

“ในชีวิตประจำวัน เราไม่ต้องใส่ทุกวันก็ได้ หรือถ้าใส่จริงๆ มันก็คงใช้ไม่ได้ กับสถานการณ์จริงในชีวิตประจำวันของเรา เพราะชุดลีสูเป็นชุดที่ต้องใส่ให้ครบชุด และบางทีเราก็ต้องไปติดต่อราชการ ไปโน่น ไปนี่ แล้วถ้าหากใส่ชุดนี้ไปเดินในสถานที่ราชการ คงเป็นไปไม่ได้ อีกร้อยอย่าง ถ้าเราใส่ เราก็จะแปลกในฝูงชนหลายคน คนที่เขาใส่ เขาก็ไปอยู่อีกจุดหนึ่ง แล้วเขามาซื้อที่เรา แต่เขาไม่ได้ใส่ที่เรา ไปใส่ที่อื่น แต่เวลาไปคอยก็ใส่อยู่นะ ไปงานบุญ งานศพ งานแต่งงานอะไรก็ตามแต่ ก็จะใส่ชุดชาติพันธุ์ หากไม่ใส่ เราก็จะแปลกในฝูงชนเขาอีก การจะใส่ชุดชาติพันธุ์หรือไม่ มันอยู่ที่ว่าเราอยู่ในสถานภาพอะไร จุดที่ๆ เราอยู่ปัจจุบัน ที่นี้มันไม่ใช่แหล่งชุมชน แต่เป็นแหล่งค้าขาย มีผู้คนมาซื้อขายกันมากมาย คนลีสูที่มาซื้อก็มาซื้อ แล้วก็ไป เขาไม่ได้อยู่ที่นี้ ที่นี้เป็นสังคมเมือง และลูกค้าลีสูก็ชินกับสังคมเมือง และชินกับการแต่งกายของเราในพื้นที่ตรงนี้ด้วย แล้วอีกร้อยอย่างหนึ่ง หากจะให้เราแต่งกายที่มันตรงข้ามกับบุคลิกเราก็ยากอีก เพราะใส่แล้วมันไม่ใช่ เราก็ไม่สบายใจอีก” (สัมภาษณ์ ประพนธ์ศรี เลาชัยปา 2555)

อย่างไรก็ตาม จากการพูดคุยและสังเกตการค้าขายของประพนธ์ศรีกับลูกค้าชาวลีสู ทำให้ผู้วิจัยเห็นถึงเหตุผลของการที่เธอไม่แต่งกายในชุดชาติพันธุ์ที่ร้านของเธอ บรรยากาศของร้านมีความเป็นกันเองกับลูกค้าทุกกลุ่มชาติพันธุ์ที่อาศัยอยู่ในบริเวณร้านค้า เธอให้ความสำคัญและยินดีต้อนรับกับคนที่เข้ามาในร้านของเธอ แม้พวกเขาจะไม่ได้ซื้อสินค้าของเธอก็ตาม มีคนเมืองเข้ามาทักทายในร้าน มีชาวลีสูที่ทำงานเป็นข้าราชการ (ใส่ชุดไทย) เข้ามาเที่ยวหา มีเพื่อนๆ ทั้งคนเมืองและลีสูที่คอยโทรศัพท์มาหาเธอเพื่อนัดเวลาที่จะไปพบกัน หรือเธอจะต้องไปในสถานที่ราชการเพื่อขอติดต่อด้านธุรกิจของร้านหรือแม้กระทั่งการไปธนาคาร ฯลฯ หากจะใส่ชุดประจำชาติพันธุ์ในบริบทที่กล่าวมาข้างต้น อาจทำให้เธอรู้สึกแปลกในกลุ่มเพื่อนๆ หรือแปลกในสถานที่ต่างๆ และรู้สึกไม่ปลอดภัยเวลาที่ต้องไปธนาคาร (อาจจะถูกจ้องมองจากกลุ่มมิชชันนารี) อีกทั้ง ตำแหน่งหน้าที่ของเธอในการเป็นผู้จัดการหรือผู้บริหารของร้าน จึงมีความจำเป็นยิ่งที่เธอจะต้องสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับบุคลิกของเธอและพร้อมรับมือกับทุกสถานการณ์

ความเชี่ยวชาญของประพิณศรี ไม่ได้มีเพียงการขายและการบริหารร้านทั่วไปเท่านั้น แต่เธอยังเชี่ยวชาญในการนำผ้าสีต่างๆ มาจัดให้เข้ากันเป็นชุด และสังเกตว่าชาวลิซู ต้องการสินค้า เนื้อผ้าหรือสีอะไรบ้าง ถ้าหากไม่ยอมเสี่ยงมากเกินไป หรือเกรงว่าจะขาดทุนและสินค้าจะค้างสต็อกเป็นเวลานาน ก็จำเป็นที่จะต้องซื้อเนื้อผ้าชนิดใด ชนิดหนึ่งมาเป็นจำนวนน้อยๆ ก่อน จึงค่อยๆ ตัดออกมาสักสองสามชุดเพื่อที่จะทดสอบตลาดหรือทดสอบความต้องการหลักของชาวลิซู

ประการสำคัญสำหรับผู้ผลิตรายใหญ่นี้คือการบริหารจัดการกับเครื่องแต่งกาย เนื่องจากเป็นร้านที่ใหญ่และมีสินค้าเป็นจำนวนมาก ทำให้ในบางครั้งเกิดสินค้าสต็อกหรือสินค้าไม่สามารถขายได้หมด และเนื้อผ้าหรือลายผ้าใหม่ๆ กำลังจะเข้ามาแทนที่ เนื้อผ้าและลายของเมื่อปีที่ผ่านมา ประพิณศรีจะต้องปรึกษากับผู้เป็นแม่ในการที่จะนำเอาเครื่องแต่งกายของปีที่ผ่านมากับผ้าที่ยังขายไม่ได้ไประบายออกให้หมด ไม่ว่าจะขายด้วยราคาส่วนลด 50 เปอร์เซ็นต์ การบริจาคให้กับคนยากจนจริงๆ ในชุมชน และการแลกเปลี่ยนสินค้ากับชาวบ้านที่ไม่มีเงินจริงๆ แต่มีสินค้ามาแลกเปลี่ยน เช่น กระเทียม เป็นต้น หรือในกรณีที่สินค้ายังเป็นสินค้าใหม่ล่าสุด แต่ไม่สามารถทำตลาดได้ดี เนื่องจากมีคู่แข่งมากขึ้น ประพิณศรีจะต้องปรึกษากับคุณแม่อีกเช่นกันในการนำเอาสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายตามหมู่บ้านต่างๆ ที่คุณแม่เคยไปขายมาก่อนและมีน้องสาวของประพิณศรีซึ่งเป็นคนขับรถไปส่งคุณแม่ด้วย

แม้ว่าประพิณศรีและครอบครัวจะมีธุรกิจอย่างอื่นด้วย แต่เรื่องแรงงานที่จะต้องเข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจผลิตและขายเสื้อผ้านั้นก็ไม่ได้เป็นอุปสรรคแต่อย่างใด เนื่องจากธุรกิจแต่ละประเภทมีความเร่งด่วนในเวลาที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหาร ที่มีกลุ่มเป้าหมายหลักคือนักท่องเที่ยว หากช่วงใดที่อำเภอปลายไม่มีนักท่องเที่ยวมาก ทั้งคุณแม่และน้องสาว ก็จะเข้ามาช่วยกิจการค้าผ้า ซึ่งหน้าที่หลักๆ ของแต่ละคนคือการตัดผ้า ตัดชิ้นส่วนต่างๆ สำหรับการประกอบเป็นตัวเสื้อ และจัดชุด จัดสีตัวเสื้อกับสีผ้า บริเวณหน้าอกให้เข้ากัน เพื่อที่จะส่งให้กับคนตัดเย็บของร้าน ซึ่งมีอยู่ประมาณ 2 คน สำหรับเย็บเสื้อผ้าผู้ใหญ่ และอีก 4 คนสำหรับเย็บเสื้อผ้าเด็ก (ปริมาณการซื้อวัตถุดิบ และการกำหนดมูลค่าของเครื่องแต่งกาย โปรดดูบทที่ 5)

ในส่วนองปริมาณการผลิตนั้น กลุ่มนี้จะมีการผลิตเป็นจำนวนมาก เนื่องจากมีร้านเป็นของตัวเองที่อำเภอปาย มีลูกค้าชาวลืซุที่เข้ามาเมืองปาย เดินทางเข้าออกร้านอยู่เป็นประจำ การนำเอาสินค้าใหม่ๆ มาจัดวางที่ร้าน เพื่อให้ชาวลืซุ และนักท่องเที่ยวที่ต้องการซื้อ (ส่วนใหญ่เป็นกางเกง) เข้ามาแวะชมจึงมีความจำเป็นที่จะต้องนำเอาสินค้าที่หลากหลายมาลงอยู่เสมอ การจ้างผลิตแต่ละครั้งของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณ 50-60 ผืนต่อคน และมากที่สุดคือ 100 ผืนต่อคน ประการสำคัญของกลุ่มนี้คือการเน้นธุรกิจค้าขายเป็นหลัก ส่วนอาชีพการเกษตรนั้นจะไม่พบในกลุ่มนี้ เนื่องจากสมาชิกในครอบครัวได้มีการขยายธุรกิจการให้บริการ เช่น การเปิดร้านอาหารจีนยูนนานและการรับซื้อกระทียมจากชุมชนลืซุ มากกว่าจะขยายธุรกิจทางการเกษตร

4.2.2 กรณีศึกษากลุ่มทุนปานกลาง – อนงค์ เลาयीปา

อนงค์ เลาयीปา หรือชื่อเฒ่ามาในภาษาลืซุ ปัจจุบันอายุ 38 ปี เป็นผู้ค้า ผู้ผลิตเครื่องแต่งกายที่ได้รับแรงผลักดันมาจากพี่สาวของเขา ซึ่งปัจจุบันก็เป็นหนึ่งในผู้ค้าเครื่องแต่งกายรายใหญ่ของหมู่บ้านน้ำสุลืซุ อนงค์ ได้ให้เหตุผลของการผันตัวมาเป็นผู้ค้า ผู้ผลิตเครื่องแต่งกายมาเป็นเวลา 5 ปี ว่าเป็นเพราะสถานการณ์การเงินและประสบการณ์จากการที่ได้ช่วยเหลือพี่สาวมาก่อน จึงผันตัวมาเป็นผู้ค้า ผู้ผลิตเครื่องแต่งกายลืซุ บุคลิกเด่นๆ ของอนงค์คือเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์ดี อารมณ์ดีเปิดเผย หัวเราะเก่งและง่าย เป็นคนที่กระตือรือร้นและกระฉับกระเฉงอยู่ตลอดเวลา

อนงค์ เป็นคนน้ำสุโดยกำเนิด เคยมีที่ดินทำมาหากินและบ้านซึ่งเคยเป็นที่อยู่ของพ่อแม่ของเขา แต่เป็นเพราะความแตกแยกและปัญหาของครอบครัว ทำให้ออนงค์ต้องย้ายออกจากบ้าน ไร่ที่ดินทำมาหากิน เธอจึงอพยพเข้าสู่เมืองเพื่อหาเส้นทางใหม่ให้กับชีวิตทั้งๆ ที่ไม่ได้มีการศึกษาหรือมีความรู้เกี่ยวกับชีวิตในเมืองเลย อนงค์ได้อพยพอยู่บ่อยครั้งในชีวิตของเขาก่อนที่จะเริ่มต้นชีวิตใหม่กับอาชีพแม่ค้าขายเครื่องแต่งกายลืซุอย่างเต็มตัว ในปี พ.ศ. 2551 และราวปี พ.ศ. 2540 อนงค์ซึ่งมีอายุได้ 22 ปีก็ได้ออกจากชุมชนเข้าสู่เมืองเป็นครั้งแรก อนงค์เริ่มต้นทำมาหากินด้วยอาชีพบริการ (หมอนวด) ที่อำเภอพนมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา ทำได้ประมาณ 3 ปี เวลานั้นเองอนงค์ก็ได้พบกับสามีปัจจุบัน ซึ่งเป็นคนเมืองและอยู่ด้วยกันมาเป็นเวลา 19 ปี นับแต่นั้นเป็นต้นมา หลังจาก

อยู่ที่นั่นได้ประมาณ 3 ปือนงค์ก็ได้ย้ายไปอยู่ที่แปดริ้ว สำหรับอาชีพรับจ้างทั่วไป และ
อยู่ได้ประมาณ 2 ปี

การทำงานบริการและการรับจ้างทำงานทั่วไปด้วยระยะเวลา 5 ปี นงค์ยอมรับว่า
สามารถทำเงินได้ดีมาก และเธอสามารถนำเงินบางส่วนที่ได้จากการทำงานดังกล่าว มา
ซื้อที่ดินที่หมู่บ้าน ซึ่งปัจจุบัน นงค์ก็ได้มีที่ดินสำหรับทำมาหากินอยู่แล้ว แต่ยังไม่
มีที่ดินสำหรับที่อยู่อาศัย (ที่ดินสำหรับที่อยู่อาศัย ปัจจุบัน นงค์ยังคงเช่าบ้านอยู่หมู่บ้าน
ซึ่งเจ้าของที่ดินเป็นชาวลีซุที่มาจากบ้านเสาดง) แต่เป็นเพราะการกลายมาเป็นแม่ค้า
อย่างเต็มตัวและการมีโรคประจำตัวอยู่ด้วย ทำให้ต้องยกเลิกอาชีพเกษตรกรรมไป
ทั้งหมด ที่ดินดังกล่าวจึงมีไว้สำหรับให้คนเช่าทำกินเท่านั้น

การทำงานด้านการบริการและรับจ้างทั่วไปของนงค์ นอกจากจะสามารถซื้อที่ดินได้
แล้ว เธอยังได้ลงทุนกิจการเลี้ยงหมูไปอีกประมาณ 30,000 บาท แต่กิจการดังกล่าว
นำมาซึ่งความล้มเหลวให้กับเธอเป็นอย่างมาก เนื่องจากสุนัขได้ไปกัดหมูที่เธอเลี้ยง
ตายเกือบหมด เธอจึงตัดสินใจล้มเลิกกิจการดังกล่าว

ช่วงท้ายของ 5 ปีสำหรับการรับจ้างที่จังหวัดฉะเชิงเทรา คือระหว่างปี พ.ศ. 2540-2545
ราวปี พ.ศ. 2545 เช่นกันที่นงค์ได้เดินทางไปยังฮ่องกงเพื่อหารายได้ที่ดีกว่า ซึ่งเธอ
ก็ได้อยู่ที่นั่นเป็นเวลา 3 เดือน หลังจากนั้นก็กลับมาเมืองไทยเนื่องจากวิชาหมดอายุ
และไม่กลับไปอีกเลย เพราะตนก็รู้สึกว่าย่างมากแล้ว อีกทั้งการทำงานรับจ้างในเมือง
ก็ไม่เหมาะสมกับวัยของเธออีกต่อไป และไม่สามารถทำเงินได้มากเหมือนเมื่อก่อน
เธอจึงตัดสินใจย้ายครอบครัวกลับมาอยู่ที่บ้านเกิดเมืองนอนของเธอ “ที่กลับมาบ้าน
เพราะที่นี่คือบ้านเกิด เกิดที่นี่ก็ทำกินที่นี่ง่ายกว่า หากเป็นลูกจ้าง ถ้าเราไม่ไปทำงาน เรา
ก็ไม่ได้เงิน กลับมาที่บ้าน เรามีข้าวแล้ว มีกินแล้ว วันนี้ไม่ไปทำงาน แต่ข้าวเรายังได้กิน
อยู่ เรามีอิสระเวลาที่อยู่บ้านเรา”

ประมาณปี พ.ศ. 2546 นงค์และครอบครัวจึงกลับมาใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านน้ำสุ โดยในช่วง
แรกที่เธอและสามีพร้อมกับลูกๆ ได้กลับมาใช้ชีวิตที่หมู่บ้านนี้ ก็เริ่มต้นชีวิตด้วยการ

ช่วยเหลือพี่สาวของเธอขายเครื่องแต่งกาย โดยสามีของเธอเป็นคนขับรถไปส่งพี่สาว ไปยังหมู่บ้านต่างๆ อนาคตและสามีได้ช่วยเหลือพี่สาวค้าขายเครื่องแต่งกายเป็นเวลา 4 ปี จนเมื่อปี พ.ศ. 2551 อนาคตและสามีได้ตัดสินใจแยกออกมาทำธุรกิจเป็นของตัวเอง จนถึงทุกวันนี้

อาชีพของอนาคตเน้นการผลิตและค้าขายเครื่องแต่งกายเพียงอย่างเดียว แต่มีการรับจ้าง ทำการเกษตรเป็นครั้งคราวเท่านั้น อนาคตและครอบครัวห่างเหินจากอาชีพการเกษตร มาเป็นเวลาสองปีแล้ว เนื่องจากตนและสามีต้องทำหน้าที่ในการผลิตเครื่องแต่งกาย อีกทั้ง การที่ตนได้ไปขายในชุมชนต่างๆ ตนก็ได้รับข้าวแทนเงิน เนื่องจากลูกค้าบางคน ไม่สามารถให้เงินสดได้ แต่มีข้าวเหลือเพื่อสำหรับการแลกเปลี่ยนกับเครื่องแต่งกายที่ ตนอยากได้จากอนาคต หรือหากวันไหนที่อนาคตว่างจากงานตัดเย็บเสื้อผ้าบ้างก็ไป รับจ้างถอนกระเทียมให้กับญาติพี่น้องที่ต้องการแรงงานเป็นครั้งคราว ของแลกเปลี่ยน สามารถต่อรองกันได้ว่าจะเอาค่าแรงเป็นเงินวันละ 200 บาทหรือจะเอากระเทียม แต่ สำหรับอนาคตแล้ว กระเทียมเป็นสิ่งที่ต้องการสำหรับเขามากกว่า เนื่องจากเงินนั้นตนก็ได้จากการค้าขายเครื่องแต่งกายบ้างแล้ว

ร้านค้าของอนาคตคือในบ้าน ที่ตัดเย็บเสื้อผ้าของอนาคตคือหน้าบ้าน ส่วนรถยนต์กระบะ คือยานพาหนะที่นำสินค้าของอนาคตไปจำหน่ายตามหมู่บ้านลี้ชุมชนตามจังหวัดต่างๆ ใน ภาคเหนือของประเทศไทย ร้านค้าภายในบ้าน ของอนาคตเต็มไปด้วยเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผ้าอื่นๆ อีกมากมายที่รอการตัดเย็บ และเนื่องจากอนาคต เน้นการค้าเครื่องแต่งกาย อย่างเดียวตลอดปี ทั้งยังไม่สามารถเย็บเสื้อผ้าได้ด้วยตนเอง จึงต้องมีการจ้างชาวบ้านที่มีความสามารถในการตัดเย็บ โดยเฉพาะเสื้อผ้าผู้ใหญ่ของผู้หญิง โดยอนาคตจะเตรียม อุปกรณ์ชิ้นส่วนต่างๆ ของเครื่องแต่งกายและชาวบ้านดังกล่าวจะนำชิ้นส่วนมา ประกอบเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ปริมาณการตัดเย็บในแต่ละครั้งจะขึ้นอยู่กับเทศกาล หาก ช่วงใกล้ตรุษจีน (ปีใหม่ลี้ชุมชน) จะมีการผลิตเป็นจำนวนมากกว่าปกติ แต่หากเลยช่วงเวลา ดังกล่าวไปแล้ว การผลิตก็จะถูกดำเนิน ไปอย่างช้าๆ และผู้ช่วยเย็บดังกล่าวยังสามารถ นำเวลาที่มีอยู่ไปใช้ด้านการเกษตรได้ด้วย

ทันทีที่ผู้วิจัยได้นั่งลงและถามถึงความเป็นมาของการกลายมาเป็นผู้ค้า ผู้ผลิตเครื่องแต่งกาย อดองค์ก็ได้เล่าเรื่องราวต่างๆ ให้ฟังอย่างสนุกและมีเสียงหัวเราะเป็นระยะๆ ตลอดการสัมภาษณ์ด้วย “ความจริง ดิฉันทำอะไรไม่เป็นเลยนะ ที่ทำก็เพราะอยากได้เงินเท่านั้น ทำอย่างอื่นไม่เป็นด้วย อีกอย่างก็อยากมีความรู้และอยากได้ประสบการณ์ด้วย” อดองค์ ได้กล่าวถึงพี่สาวของเขาซึ่งเป็นผู้ที่ผลักดันให้เขามาขึ้นอยู่กับตรงจุดนี้ว่า

“พี่สาวดิฉันทำมาได้ 10 กว่าปีแล้ว ดิฉันและสามีเคยเป็นผู้ช่วยให้กับพี่สาว ช่วยได้ประมาณ 4 ปี ระหว่างปี พ.ศ. 2546-2551 จึงผันตัวมาเป็นผู้ค้า ผู้ผลิตเอง 4 ปีที่ช่วยเหลือพี่สาว ทั้งสามีและดิฉันก็ทำหน้าที่ในการขับรถไปส่งพี่สาวตามหมู่บ้านต่างๆ ช่วงนั้น พี่สาวยังไม่มีรถสำหรับขนเครื่องแต่งกายไปขาย ดิฉันและสามีจึงช่วยเหลือพี่สาวมาโดยตลอด หลังจากนั้นไม่นาน สามีดิฉันก็ให้ความเห็นว่า “เอ ขับรถให้คนอื่นก็ไม่ค่อยจะไหวแล้ว เราลองมาทำธุรกิจนี้กันเองดีกว่า” เขาพูดแบบนั้น ก็เลยเปลี่ยนอาชีพ ส่วนพี่สาวก็เห็นด้วยและสนับสนุนให้เราสองคนทำธุรกิจนี้ เพราะพี่เขาเห็นว่าธุรกิจนี้สามารถทำรายได้ให้กับพวกเรา อีกทั้ง ช่วงนั้นเราสองคนก็ยังไม่มียะไรเลย พี่สาวเขาก็เลยบอกให้เราสองคนทำมาหากินด้วยอาชีพนี้ ก็เลยทำอาชีพนี้ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา” (สัมภาษณ์ อดองค์ เลียปี 2556)

การที่พี่สาวของเขาได้เป็นผู้ริเริ่มกิจการนี้มาก่อนและมีมือการตัดเย็บก็เหนือกว่าอดองค์แต่นั้นก็ไม่ได้หมายความว่า ธุรกิจของพี่สาวจะได้รับการตอบรับที่ดีกว่าหรือมีลูกค้ามากกว่าคนที่ดำเนินกิจการทีหลังอย่างอดองค์ เนื่องจากบุคลิกส่วนตัวของอดองค์ซึ่งมีความเป็นกันเอง อารมณ์ดี เปิดเผย คุยสนุก ขายในราคาที่ถูกลงกว่า กล้าตัดสินใจ และสามารถต่อรองราคากันเองได้ง่ายกว่า นอกจากนั้น เวลาที่อดองค์เอาสินค้าไปขายตามชุมชน อดองค์ยังมีสินค้าอย่างอื่นให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออีกมากมาย เช่น กระเป๋าโลหะ สมัยใหม่ ซึ่งประดับประดาไปด้วยลูกปัดสีขาว ผ้าพันหน้าแข้งผู้หญิง เข็มขัดลายประยุกต์ (ไม่ใช่เข็มขัดเงิน) เสื้อกระดุมกำมะหยี่ของผู้ชาย ฯลฯ

“โดยความสามารถและมีมือการเย็บของพี่สาวนั้น ดีกว่าของดิฉันอยู่แล้ว แต่พี่สาวของดิฉันมีข้อเสียอยู่อย่างหนึ่ง และนั่นเป็นสาเหตุที่ทำให้ดิฉันมีลูกค้ามากกว่าพี่สาวของดิฉัน คือพี่สาวของดิฉันไม่กล้าลงทุนมาก เวลาขายของเก่า

ไม่หมด พี่สาวดิฉันก็จะไม่เย็บของใหม่ แต่ดิฉันจะเย็บแต่ของใหม่ ของเก่าหมด ไม่หมดไม่เป็นไร เย็บใหม่ไว้ก่อน เพราะลูกค้าต้องการของใหม่ เขาต้องการ ดิฉันก็ต้องเย็บให้ การเจรจา การต่อรองราคาก็ง่ายกว่า ที่ลูกค้าเยอะก็เพราะเช่นนี้แหละ” (สัมภาษณ์ อนงค์ เล่ายี่ปา 2556)

จากการที่อนงค์ ผันตัวมาเป็นผู้ผลิตและค้าเครื่องแต่งกายด้วยเงิน ใจที่จำกัดทั้งเรื่องความสามารถในการตัดเย็บ ประสบการณ์ในการค้าขาย และเงินซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการก่อตั้งธุรกิจ ทำให้ออนงค์ต้องพึ่งพาชาวบ้านในชุมชนทั้งเรื่องการขอกู้ยืมเงินจากชาวบ้านและการขอให้ชาวบ้านมาเย็บเครื่องแต่งกายให้ตนเอง

“เงินที่ลงทุนสำหรับธุรกิจนี้ ที่แรกก็มาจากการยืมจากชาวบ้าน แล้วก็มี ทรศ. (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์) ซึ่งก็กู้มาได้ประมาณหนึ่งแสนและหลังจากนั้นสองปี ก็กู้่ออกมาอีกประมาณหนึ่งแสนห้าหมื่น ก็ยังไม่พอ จึงไปขอยืมเงินจากชาวบ้านอีก เอรอดไปเข้าไฟแนนซ์ก็ได้ประมาณหนึ่งแสนกว่าบาท แต่เดี๋ยวนี้เจ้าของร้านผ้า (ที่เซียงใหม่) เขารู้จักดิฉันแล้ว ก็เลยไม่ต้องไปกู้ยืมเงินที่ไหนอีก เขาให้ดิฉันนำผ้าออกมาได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินให้เขา คือแปะไว้ก่อนนั่นแหละ พอขายผ้าได้แล้ว ดิฉันจึงนำไปคืนให้กับเขา ดิฉันซื้อผ้าเยอะ และซื้อหนึ่งครั้งก็ไม่ต่ำกว่าหลักแสน เขาก็เลยไว้ใจดิฉัน” (สัมภาษณ์ อนงค์ เล่ายี่ปา 2556)

ในขณะที่ผู้วิจัยได้พยายามจะเจาะลึกลงไปถึงเรื่องการกลายมาเป็นผู้ค้าเสื้อผ้าลีซู โดยที่ไม่มีความรู้เรื่องการตัดเย็บเสื้อผ้าลีซูเลย อีกทั้ง ยังมีเงินลงทุนที่จำกัดมากหากเปรียบเทียบกับกลุ่มแรก อนงค์ก็ได้กล่าวถึงชีวิตในวัยเด็กที่ต้องดิ้นรน ต่อสู้เนื่องจากปัญหาครอบครัว พอมาถึงจุดนี้ อย่างน้อยผู้วิจัยก็หายสงสัยเรื่องที่ว่าอนงค์ไม่มีความรู้เรื่องการตัดเย็บเสื้อผ้าลีซู

“ในตอนที่เด็ก อายุประมาณ 9 ขวบ ครอบครัวดิฉันได้แยกทางกัน พ่อดิฉันไปมีเมียใหม่ แม่ดิฉันก็มีปัญหาด้านระบบประสาท เย็บผ้าไม่เป็น ดิฉันก็เลยต้องเย็บเสื้อผ้าใส่เอง พอโตขึ้นมา ฝีมือการตัดเย็บก็ยังสู้คนอื่นไม่ได้อยู่ดี เพราะดิฉันวัดสัดส่วนต่างๆ ไม่เก่ง ฝีมือไม่ค่อยดี เย็บใส่เอง พอใส่ได้ เราจะใส่ยังไง

ก็ได้ แต่ถ้าเย็บแล้วไปขายให้คนอื่น ฝีมือต้องสวย เขาถึงจะเอา ส่วนที่สำคัญที่สุดเวลาตัดเย็บเสื้อผ้าคือช่วงคอ ห้ามเบี้ยว ช่วงรักแร้ ไม่ติดรักแร้เกินไป และช่วงหน้าอก ไม่คับเกินไป แม้กระทั่งริมหรือขอบปลายเสื้อ ต้องไม่หงายออกมา และไม่กว้างหรือแคบเกินไป ไม่กว้างเกินไป ไม่แคบเกินไปอันนี้ดี คิฉันเย็บได้เฉพาะกางเกงเด็ก เพราะของเด็กจะถูกซื้อได้ง่าย และคนซื้อก็มักจะไม่ใส่ใจรายละเอียดของเด็กเท่ากับของผู้ใหญ่” (สัมภาษณ์ อนุช กล้วยป่า 2556)

กรณีของอนุชกับการกลายมาเป็นแม่ค้าขายเครื่องแต่งกายนั้น มีสาเหตุจากการที่ครอบครัวของเธอแตกแยกในช่วงที่เธอยังเด็ก และการเติบโตขึ้นมาท่ามกลางความไม่มั่นคงทางครอบครัว ทำให้เธอต้องหันไปตายเอาดาบหน้าด้วยการไปทำมาหากินอยู่ในเมือง แต่หลังจากที่ใช้ชีวิตอยู่ในเมืองได้ระยะหนึ่ง อนุชก็เริ่มรู้สึกอึดอัดกับชีวิตในเมือง และต้องการที่จะเริ่มต้นชีวิตใหม่ที่บนคอก ซึ่งเป็นสถานที่ที่ทำให้เธอรู้สึกถึงความเป็นบ้านมากกว่าอยู่ในเมือง อาชีพแม่ค้าของอนุช ก็จะเริ่มต้นด้วยเงินทุนที่ปานกลาง แต่เป็นสิ่งที่ทำให้เธอมีความสุขและเธอได้เลิกแล้วกับอาชีพนี้ ถึงแม้ว่าฝีมือการเย็บผ้าของเธอจะไม่ดีมากเท่ากับคนอื่น แต่เธอก็มีความรู้ไม่น้อยเกี่ยวกับกระบวนการผลิตเครื่องแต่งกายผู้หญิง

4.2.3 กรณีศึกษากลุ่มทุนน้อย - เมียโลมะ ซือยะ

เมียโลมะ ซือยะ ปัจจุบันอายุ 41 ปี กลายมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องแต่งกายที่มีชื่อเสียงด้านงานฝีมือการตัดเย็บเสื้อผ้าลึชมาเป็นเวลา 4 ปี คือตั้งแต่ พ.ศ. 2553 จนถึงปัจจุบัน เดิมทีเมียโลมะ เป็นคนบ้านแม่เฒ่า อำเภอปาย และย้ายเข้ามาอยู่ที่บ้านน้ำสุ เพราะได้สามีเป็นคนบ้านน้ำสุ (สามีเสียชีวิตไปเมื่อ 3 ปีที่แล้ว) เมียโลมะ เป็นผู้ผลิตและผู้ค้าที่มีต้นทุนน้อยหรือเป็นธุรกิจขนาดย่อม แต่ประสบการณ์ด้านการเย็บผ้ามีต้นทุนมากกว่าสองกลุ่มแรก เนื่องด้วยกลุ่มแรกซึ่งเป็นเยาวชนรุ่นใหม่ มีหน้าที่ขายและบริหารจัดการสินค้าอย่างเดียว ส่วนกลุ่มที่สอง เป็นผู้ค้าที่ไม่ค่อยมีทักษะในการเย็บผ้าได้ดีเหมือนกับเมียโลมะเท่าไรนัก อีกทั้งยังต้องจ้างชาวบ้านเย็บให้ธุรกิจของตนอีกด้วย

เมียโลมะ เป็นผู้หญิงที่แม่จะอายุมาก แต่หน้าตาและรูปร่าง ยังคงความอวบอ้อม สะอาด สะอาด เรียบร้อย ใจเย็น อารมณ์ดี อัธยาศัยดี แต่ไม่ค่อยแสดงออกมาเท่าไรนัก ยิ้มง่าย

หัวเราะง่าย และมีน้ำเสียงที่ฟังแล้วรื่นหูมาก มีจิตใจที่ชอบการร้องเพลง การเต้นรำ ผู้วิจัยมักจะเล่นเพลงลีซูระหว่างที่อยู่พื้นที่ เมียโลมะก็มักจะมาดู มาฟังกับผู้วิจัยด้วย ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นหลายครั้งเวลาที่เมียโลมะจะต้องไปเข้าร่วมงานเกี่ยวกับการส่งเสริมวัฒนธรรมการเต้นรำของลีซู ชุดลีซูของเมียโลมะและเครื่องประดับต่างๆ จะถูกแต่งออกมาอย่างเรียบร้อย ทำทางการเดิน การเคลื่อนไหวของเมียโลมะมักจะมี ความสง่างามมากกว่าคนอื่น ๆ ผู้วิจัยไม่เคยเห็นเมียโลมะในสภาพที่ไม่แต่งตัวหรือปล่อยตัวแบบสบายๆ เลยสักครั้ง หรือแม้แต่เวลาอยู่บ้าน เมียโลมะก็ไม่เคยใส่ชุดไทยให้เห็นเลย อีกทั้งผมที่ยาวและสวยงามของเธอ ก็จะถูกมัดไว้อย่างเป็นระเบียบอยู่ตลอดเวลา

ร้านซึ่งอยู่ภายในบริเวณบ้านของเมียโลมะ เป็นร้านเล็กๆ และมีผ้าเมตรหลายม้วนวางกองไว้มากมายบนพื้น ส่วนบนราวก็มีเสื้อผ้าสำเร็จรูปแขวนอยู่เป็นจำนวนมาก เมียโลมะ ได้สารคดีให้ดูคร่าวๆ ว่าเธอมีวิธีการวัดสัดส่วนหรือตัดเย็บอย่างไรเพื่อให้พอดีกับ ผู้สวมใส่ที่มาสั่งทำเองที่บ้านของเธอ อุปกรณ์ของเธอนอกจากสายวัดแล้ว ยังมี กระเบื้องที่ปูไว้บนพื้นด้วย ที่แรกผู้วิจัยก็ประหลาดใจเล็กน้อยถึงเทคนิคของเธอ แต่ก็ ถือว่าเป็นภูมิปัญญาของเขที่สามารถวัดสัดส่วน โดยใช้กระเบื้องปูพื้นเป็นตัววัด สัดส่วนในการตัดเย็บเสื้อผ้า

กรณีของเมียโลมะ เป็นกรณีที่น่าสนใจไม่ต่างจากสองกรณีแรก เพราะชื่อเสียงของเมียโลมะด้านการเย็บผ้านั้น คนในชุมชน ซึ่งเป็นผู้บริโภคหลักของเมียโลมะ ต่างยอมรับว่าฝีมือการเย็บของเขานั้นดีกว่าคนอื่น ๆ โดยเฉพาะทักษะการวัดสัดส่วน การดูรูปร่างคนหนึ่งคนและสามารถตัดออกมาได้อย่างพอดีสำหรับคนๆ นั้น ที่กล่าวว่าลูกค้าหลักเป็นคนในชุมชนเป็นเพราะเมียโลมะ ไม่สามารถนำสินค้าของตนเองไปขายให้กับลูกค้ารายอื่นได้ด้วยวิธีการขนรถไปขายเหมือนสองกรณี เนื่องจากต้นทุนไม่เพียงพอ อีกทั้งสามก็มาเสียชีวิตไปอีก แรงงานที่จะต้องนำมาใช้สำหรับการขนสินค้าไปจำหน่ายตามหมู่บ้านต่างๆ จึงไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับผู้หญิงตัวคนเดียว ประการสำคัญของกรณีเมียโลมะ คือการตัดเย็บเสื้อผ้าพร้อมกับการทำอาชีพเกษตรกรรมควบคู่กัน ในขณะที่กลุ่มแรกและกลุ่มที่สองเน้นการค้าขายเครื่องแต่งกายอย่างเดียว หรือตัวอย่างของกลุ่มที่สองก็สามารถเปลี่ยนบทบาทจากผู้ค้าเครื่องแต่งกายเป็นลูกจ้างเพื่อ การเกษตรในบางเวลา

การทำธุรกิจผลิตและค้าเครื่องแต่งกายของเมียโลมะ แม้ว่าจะเป็นการทำธุรกิจแบบโคดเด็ว แต่เธอก็ไม่ได้ถูกละเลยจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้าน ในการที่จะให้ความช่วยเหลือแก่เธอในยามที่เธอต้องการความช่วยเหลือ เช่น เวลาที่ญาติคนใดคนหนึ่งจะเดินทางไปต่างจังหวัด เธอก็จะขอความช่วยเหลือให้ญาติคนดังกล่าว นำสินค้าของเขาดิรลไปด้วย เพื่อว่าสินค้าของเขาจะขายได้บ้าง หรือกรณีที่ต้องการซื้อผ้า หรือสั่งผ้าจากเมืองเชียงใหม่ ก็จะขอความช่วยเหลือจากกลุ่มแรกและกลุ่มที่สองในการนำเอาผ้าที่ตนต้องการขึ้นมาให้ด้วย ในบางครั้งก็ไม่ได้คิดค่าตอบแทนอะไรมาก เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันอยู่เสมอ โดยเฉพาะกับกลุ่มที่หนึ่ง ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่และเมียโลมะก็เคยเป็นลูกจ้างเย็บผ้าให้กับผู้ผลิตรายนี้เป็นเวลากว่า 10 ปี คือระหว่างประมาณปี พ.ศ. 2543-2553 (รับจ้างเย็บผ้าไม่ใช่แค่ผู้ผลิตรายนี้เท่านั้น รวมถึงรายอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ในกรณีศึกษาในครั้งนี้ด้วย) การที่กลุ่มแรกไม่คิดค่าอะไรเพิ่มเติม ก็เนื่องจาก เวลาที่ตนต้องการความช่วยเหลือเรื่องการเย็บผ้าอย่างเร่งด่วน กลุ่มแรกก็จะต้องไปขอความช่วยเหลือจากเมียโลมะด้วย ซึ่งเมียโลมะก็มีความยินดีที่จะทำให้เช่นกัน

ลูกค้าหลักของเมียโลมะ ก็ต่างจากสองกรณีแรกอีกเช่นกัน ต่างกันในลักษณะที่ว่า เป็นลูกค้าที่ชื้อเหมือนกัน แต่เป็นลูกค้าที่ส่วนใหญ่มาจากคนในชุมชนและคนต่างจังหวัดที่เข้ามาเพื่อซื้อสินค้าของเขาโดยตรงจากร้าน ซึ่งนอกจากจะได้ราคาที่ถูกลงแล้ว บางคนที่สั่งทำเสื้อพิเศษจากเมียโลมะ เนื่องจากไม่พอใจกับสินค้าที่ถูกผลิตออกมาเป็นจำนวนมากของผู้ผลิตรายอื่น ที่ (บางครั้ง) ผลิตออกมาแล้ว ไม่สมบูรณ์ ไม่เข้ารูป ใส่แล้วไม่เหมาะกับรูปร่างหรือไม่มีความสบายใจเวลาที่สวมใส่

แม้ว่าเมียโลมะจะไม่ได้ออกไปขายสินค้าข้างนอกเช่นเดียวกับสองกลุ่มแรก แต่สินค้าของเขาก็ไม่ได้ถูกดองหรือขายได้ยากแต่ประการใด เนื่องจากชาวบ้านที่อยู่ต่างจังหวัด และมีโอกาสแวะมาที่เมืองปายก็จะเข้ามาในชุมชนและตามหาร้านเสื้อของเมียโลมะด้วย วิธีการที่จะนำสินค้าของตัวเองคือการบอกต่อมากกว่าวิธีการเอาสินค้าไปขายและแนะนำร้านของตนตามหมู่บ้านต่างๆ และเนื่องจากเมียโลมะมีฝีมือการเย็บที่เหนือกว่าคนอื่นๆ ทำให้เธอได้เปรียบกว่าสองกลุ่มแรกคือเธอจะมีลูกค้าประจำอยู่เป็นจำนวนมาก และลูกค้าเหล่านี้ก็มักจะมาซื้อกับเธอแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า 6-7 ตัว

บางครั้งผู้วิจัยได้ไปเก็บข้อมูลกับกรณีศึกษา นี้ ก็มักจะมีชาวบ้านอีกคนหนึ่งที่เป็นผู้ติดตามของผู้วิจัย พร้อมทั้ง ยังให้ความช่วยเหลือเรื่องภาษาระหว่างที่ผู้วิจัยไปเก็บข้อมูลด้วย โดยระหว่างสนทนาก็จะมีเสียงแทรกหรือข้อคิดเห็นที่มาจากผู้ติดตามผู้วิจัยอยู่เป็นระยะๆ อย่างไรก็ตาม ภูมิหลังของการกลายมาเป็นลูกจ้างตัดเย็บเครื่องแต่งกาย และในที่สุดก็กลายมาเป็นแม่ค้าขายเครื่องแต่งกายอย่างเต็มตัวนั้นมิได้อยู่

“ที่ไปรับจ้างทำงานเย็บผ้าให้กับคนอื่น ก็เพราะเราไม่มีอะไรเลย ก็เลยไปรับจ้างเย็บให้คนอื่น หารายได้ไปเรื่อยๆ จากการเย็บผ้า โดยส่วนตัวก็เย็บผ้าเป็นอยู่แล้วและเย็บมานานตั้งแต่สาวๆ แต่ช่วงนั้นเย็บใส่เอง ไม่ได้เย็บขายให้คนอื่น ช่วงที่เริ่มเย็บได้ ก็มีจักรเข้ามาแล้ว แต่เป็นจักรที่ใช้ทำนะ ไม่ใช่จักรที่ใช้ไฟฟ้าเช่นปัจจุบัน ที่เหยียบเบาๆ ก็สามารถเย็บได้โดยไม่ต้องใช้แรงเท่าทั้งสองมากเหมือนเมื่อก่อน ส่วนที่แยกตัวออกมาทำเป็นธุรกิจส่วนตัวก็เพราะรู้สึกว่ามีต้นทุนพอที่จะสามารถทำเองได้แล้ว เป็นลูกจ้างก็ได้ไม่มาก แต่พอมาเป็นเจ้าของธุรกิจแล้ว ก็ได้กำไรไม่มากอีก เนื่องจากมีคู่แข่งเยอะ อีกทั้งราคาผ้าก็แพงมากขึ้น ทำธุรกิจไม่ได้กำไรก็ไม่ได้นะ ไม่อย่างนั้นเราจะเอาเงินที่ไหนมาเย็บล่ะ ส่วนอีกประการหนึ่งที่ทำให้เราต้องกลายมาเป็นแม่ค้าเย็บผ้าก็เพราะเรามีปัญหาเรื่องสุขภาพ เคยผ่าตัดกระเพาะมาแล้วครั้งหนึ่ง และทำงานหนักไม่ได้ ก็เลยเลือกอาชีพที่เราถนัดอยู่แล้วก็คือการเย็บผ้า ส่วนอาชีพเกษตรกรรมก็ทำบ้าง แต่ไม่หนักและไม่มากเหมือนคนอื่น” (สัมภาษณ์ เมียโลมะ ชื่อย่อ 2556)

อย่างไรก็ตาม เครื่องแต่งกายผู้หญิงลึชู่ในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วมาก ทั้งลายผ้า และเนื้อผ้า จะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาและเกือบทุกปี ชาวบ้านและเมียโลมะ ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของเนื้อผ้ากับความนิยมของชาวลึชู่ที่ต้องการความใหม่อยู่ตลอดเวลาว่า

“ผู้ที่ตัดเย็บเสื้อผ้า ไม่ได้เป็นคนกำหนดเนื้อผ้าว่าจะปีนี้เอาแบบไหน ปีหน้าจะใส่แบบไหน เนื้อผ้าส่วนใหญ่ เจ้าของร้านขายผ้า (ที่เซียงใหม่) เป็นคนแนะนำมาให้ เราเป็นผู้เย็บ ก็ต้องเย็บตามที่ตลาดผ้าเขาแนะนำมา แต่ชาวลึชู่ก็ชอบอยู่แล้วเรื่องความใหม่ พอเย็บเสร็จแล้ว มาแขวนไว้ ชาวลึชู่มาดู เขาก็จะ

เลือกตัวใหม่ (เนื้อผ้าแบบใหม่) ก่อน เนื้อผ้าแบบเก่าๆ นี้ เย็บไว้เยอะไม่ได้
อย่างเนื้อผ้านี้ออกปีนี้ ปีหน้าต้องเปลี่ยนใหม่อีก เพราะเขาจะไม่ซื้อหรือไม่ดู
เลย” (สัมภาษณ์ เมียโลมะ ซือยะ 2556)

ในส่วนของต้นทุนสำหรับการลงทุนทำธุรกิจผลิตและขายเครื่องแต่งกายนี้ เมียโลมะก็
ไม่ได้ลงทุนมากเหมือนสองกลุ่มแรกอีกเช่นกัน เนื่องจากต้องทำธุรกิจเพียงคนเดียว
และเป็นการทำธุรกิจที่ไม่ได้เน้นปริมาณการผลิตที่มาก เพราะฉะนั้น ขนาดธุรกิจของ
เมียโลมะเรียกได้ว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก แต่ไม่ได้เล็กในปริมาณของลูกค้าแต่อย่างใด

“ก็ไม่ได้ลงทุนอะไรมาก ไม่ได้ไปกู้ยืมเงินที่ไหน เงินที่มาลงทุนก็เป็นเงินที่ได้
สะสมมาจากการรับจ้างเย็บผ้าเมื่อหลายสิบปีก่อน อีกอย่าง เวลาที่เราเย็บ เราก็
จะเย็บในปริมาณน้อย ทีละนิด ไม่เย็บมาก เย็บประมาณ 10,000 หรือ 20,000
บาทเท่านั้น พอขายชุดนี้หมด ก็ไปซื้อมาเย็บใหม่ ช่วงที่ยังขายไม่ได้ ก็รับจ้าง
เย็บให้กับคนอื่นไปก่อน แต่แน่นอนว่าช่วงแรกเริ่มของการทำธุรกิจ มีคนรู้จัก
เราไม่มาก เพราะถือว่ายังใหม่อยู่ แต่ลูกค้าที่เขาไปซื้อเสื้อผ้าจากร้านค้าอื่นๆ
เขาก็จะถามเจ้าของร้านแหละว่าเสื้อตัวนี้ ใครเป็นคนเย็บ หรือบ้านหลังนี้มี
ใครเย็บผ้าเหล่านี้บ้างหรือเปล่า ซึ่งเจ้าของร้านเขาก็บอกให้กับลูกค้าของเขาว่า
คนที่เย็บผ้าผืนนี้คือคนนี้นะ เดียวนี้เขาได้ไปเปิดร้านเป็นของตัวเองแล้ว อะไร
ประมาณนี้ ก็จะมีคนรู้จักเรามากขึ้น อันที่จริง คำถามเหล่านี้ ลูกค้าก็มักจะถาม
เจ้าของร้านตั้งแต่ไหนแต่ไรมาแล้ว ก่อนที่เราจะเปิดร้านเป็นของตัวเองที่นี่”
(สัมภาษณ์ เมียโลมะ ซือยะ 2556)

แม้ว่าเมียโลมะ จะไม่ได้มีกิจการที่ใหญ่โตและเป็นที่เลื่องลือกันมากในเรื่องของการ
ค้าขายตามหมู่บ้านต่างๆ แต่เมื่อถึงเวลาที่ใกล้เทศกาลปีใหม่ เธอก็มักจะไม่ค่อยมีเวลา
ว่างสำหรับการรับจ้างเย็บให้คนอื่นอีกเช่นเคย เนื่องจากเธอจะต้องเตรียมรับมือกับ
ความต้องการอันล้นหลามของลูกค้าที่จะเข้ามาซื้อในร้านของเธอ “ตอนนี้ (กรกฎาคม)
ยังพอเย็บให้คนอื่นได้อยู่ นะ ยังมีเวลาอยู่ แต่พอเข้าเดือนกันยายน ตุลาคม พฤศจิกายน
เป็นต้น ไปนี้ ก็จะหยุดรับจ้างแล้ว เพราะเป็นช่วงที่ลูกค้ามาซื้อที่ร้านกันเยอะ ก่อนปี
ใหม่นี้ต้องเย็บรอได้เลย”

กรณีของเมียโลมะที่กลายมาเป็นแม่ค้าขายเครื่องแต่งกายนั้น เป็นเพราะสามีเธอได้เสียชีวิตลง แต่โชคดีที่เธอมีต้นทุนทางด้านทักษะการเย็บผ้า บวกกับการได้รับจ้างเย็บให้กับกรณีแรกเป็นเวลานานหลายปี ทำให้เธอตัดสินใจง่ายกับการเลือกอาชีพดังกล่าว แต่เป็นเพราะเธอไร้แรงงาน ไร้เงินทุนที่มากพอสำหรับการเปิดร้านให้ใหญ่และสามารถนำเครื่องแต่งกายไปขายได้เหมือนกลุ่มแรกและกลุ่มที่สอง ทำให้เธอต้องเปิดร้านประจำอยู่ที่บ้านเท่านั้น และทำการตัดเย็บให้กับชาวบ้านน้ำสู่ที่ต้องการสวมใส่เสื้อผ้าพิเศษหรือต้องการความแตกต่างจากเสื้อผ้าที่เย็บขายกันทั่วไปตามร้านค้าต่างๆ

กล่าวโดยสรุปแล้ว ทั้งสามกลุ่มศึกษามีภูมิหลังของการกลายมาเป็นผู้ค้าหรือผู้ผลิตที่แตกต่างกัน โดยประพิณศรีนั้น ได้เปรียบเรื่องชื่อเสียงทางการค้าขายที่ได้เริ่มต้นมาตั้งแต่รุ่นยาย รุ่นแม่และรุ่นลูกในปัจจุบัน กลุ่มนี้นอกจากจะได้เปรียบเรื่องชื่อเสียงแล้ว ประสบการณ์ที่เธอที่เคยช่วยคุณแม่ค้าขายมาก่อนก็ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของการตัดสินใจมาเป็นแม่ค้าขายเครื่องแต่งกายลือชื่อยังเต็มตัว ประการสำคัญของกลุ่มนี้คือเธอเป็นวัยรุ่น และไม่มีประสบการณ์ด้านการเย็บเลย แต่เธอได้เปรียบเรื่องการออกแบบเพื่อป้อนตลาดลือชู่ โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น เธอมีความสามารถในการที่จะจัดชุดแต่ละสีให้เข้ากับความต้องการของกลุ่มลูกค้านี้ได้ เธอสามารถเลือกสีและเนื้อผ้าตามที่ลูกค้ากลุ่มนี้ชอบ เช่นกัน แม้เธอจะไม่ได้พูดภาษาลือชู่เป็นประจำหรือใส่ชุดประจำชาติพันธุ์ชายเครื่องแต่งกาย แต่ความเป็นชาติพันธุ์ลือชู่ในตัวเธอจะแสดงออกมาได้เป็นอย่างดี เวลาที่ต้องค้าขายและอธิบายเรื่องเครื่องแต่งกายให้กับลูกค้าชาวลือชู่ที่มาซื้อที่ร้านของเธอ ในส่วนของการลงทุนเพื่อกิจการดังกล่าว คุณแม่และเธอได้ช่วยกันสั่งสมมานานจากอาชีพเกษตรกรกรรมและการได้รับความช่วยเหลือจากเครือญาติทั้งที่อยู่ในชุมชนและนอกชุมชน จากการบอกเล่าเรื่องราวของเธอเช่นกัน ทำให้เห็นว่า การแบ่งแรงงานในครอบครัว เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการผลิตในรูปแบบใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการต้องจัดการบริหารกับบทบาทหน้าที่ของสมาชิกครอบครัวภายใต้บริบทของความทันสมัย ซึ่งทุกคนในครอบครัว ต่างมีกิจที่ตนต้องรับผิดชอบ น้องชายเรียนหนังสือ ส่วนน้องสาวช่วยคุณแม่ทำธุรกิจร้านอาหาร การแบ่งแรงงานในครอบครัวจึงไม่ได้เป็นเรื่องที่วุ่นวายมากนัก หากเปรียบเทียบกับช่างเย็บผ้าคนอื่นๆ ที่ตนจะต้องไปประสานในแต่ละชุมชนหรือพื้นที่ที่ผู้เย็บผ้าอาศัยอยู่ เนื่องจากคนเหล่านี้ แม้จะรับจ้างเย็บให้พวกเขาเป็นประจำ แต่หากจำเป็นต้องปฏิเสธเพราะการเกษตรเร่งรีบ เธอจะต้อง

มีหน้าที่ในการหาผู้เย็บคนอื่นๆ ที่สามารถเย็บให้เธอได้ ในเวลาที่เธอต้องการ เพื่อที่จะนำไปขายให้กับลูกค้าลึซุตามหมู่บ้านต่างๆ ในเวลาที่เหมาะสมด้วย

ในขณะที่อนงค์ เป็นกลุ่มที่มีทุนขนาดปานกลาง คือมีร้านค้าประจำอยู่ในเมือง มีช่างเย็บผ้าส่วนตัว มีสามีที่เป็นคนเมืองคอยขับรถไปส่งตามสถานที่ต่างๆ เพื่อจำหน่ายเครื่องแต่งกาย รวมถึงสินค้าหัตถกรรมอื่นๆ ชิ้นเล็กชิ้นใหญ่ที่ตนสามารถผลิตได้ เช่น กระเป๋าลึซุสมัยใหม่ ซึ่งมีขนาดเล็กกว่าที่ใช้ในชีวิตประจำวันของชาวลึซุ (กระเป๋าสองประเภทนี้ส่วนใหญ่ขายให้กับนักท่องเที่ยว แต่ปัจจุบัน ชาวลึซุบริโภคนกันมากขึ้นด้วย) เข็มขัดสมัยใหม่ (ไม่ใช่เข็มขัดเงิน) ประดับไปด้วยสีสันสดใส จากข้อมูลที่ได้กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับกลุ่มนี้ สังเกตได้ว่า การผันตัวมาเป็นผู้ผลิตหรือผู้ค้าหัตถกรรมนั้น มาจากสองสาเหตุหลักคือหนึ่ง ความล้มเหลวเรื่องชีวิตครอบครัวในวัยเด็ก ทำให้ต้องออกจากหมู่บ้านเข้าสู่เมือง ที่ดินที่เคยอยู่อาศัยก็ได้ถูกครอบครัวขายให้กับคนอื่นๆ ส่วนสาเหตุที่สองคือ ความรู้สึกอึดอัดกับการใช้ชีวิตในเมืองทั้งอายุของตัวเองก็มากขึ้น หนทางที่จะเดินก้าวต่อไปข้างหน้าคือการหันมาพึ่งพิงพี่สาว ที่ได้ริเริ่มกิจการค้าเครื่องแต่งกายสำเร็จรูปมานานหลายปี ความเป็นเครือญาติในสถานการณ์แบบนี้ จึงเป็นต้นทุนทางสังคมอย่างหนึ่งที่กลุ่มนี้ได้พยายามผลักดันด้วยตนเอง และด้วยการช่วยเหลือจากพี่สาว เพื่อเริ่มต้นทำธุรกิจค้าเครื่องแต่งกายตามผู้เป็นพี่สาว

เมียโลมะเป็นกลุ่มที่ทุนน้อยกว่าประพิณศรีและอนงค์ ทั้งเงินลงทุนกิจการที่ตนจะต้องพยายามบริหารด้วยตนเองอย่างระมัดระวัง สถานที่วางและจำหน่ายเครื่องแต่งกายที่อยู่ในบ้าน รวมถึงจำนวนแรงงานที่ตนไม่ได้จ้างเย็บเหมือนกับประพิณศรีและอนงค์ ที่สำคัญสำหรับเมียโลมะคือการไม่มีเครือข่ายสำหรับซื้อวัตถุดิบที่สามารถซื้อในราคาถูกจากเมืองเชียงใหม่ แต่เมียโลมะจะพึ่งพาอาศัยเรื่องการขนส่งวัตถุดิบจากประพิณศรีและอนงค์อยู่เสมอ เป็นไปได้เช่นกันว่า การที่กลุ่มนี้หันมาเป็นแม่ค้าผลิตและจำหน่ายเครื่องแต่งกายนั้น นอกจากสามีได้เสียชีวิตลงไปแล้ว ด้วยความที่ตนมีปัญหาสุขภาพแล้ว ประเด็นทุนทางสังคม (social capital) โดยเฉพาะทุนด้านภูมิปัญญาท้องถิ่น และกระบวนการเรียนรู้ที่ชุมชนสรรค์สร้างและส่งสมมาเพื่อการดำรงชีพ (ประสิทธิ์และคณะ 2552: 6) ยังเป็นสิ่งที่ทำให้เมียโลมะตัดสินใจหันมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องแต่งกายด้วย ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับกลุ่มนี้ว่า โดยธรรมชาติแล้ว เป็นคนที่อยู่ในกรอบของวัฒนธรรมการเย็บปักถักร้อยมาตั้งแต่เด็ก แต่เมื่อได้เวลาออกเรือนไป และ

สามีก็เสียชีวิตลง บุคคลที่ตนจะพึ่งพาได้จึงหายไป การดิ้นรนขวนขวายเพื่อการดำรงชีพใหม่ ด้วยการรับจ้างเย็บให้กับประพินศรีจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง และความที่เมียโลมะมีทุนด้านการตัดเย็บได้ดีกว่ากลุ่มอื่นๆ จึงทำให้ลูกค้าลืฐูทั้งจากหมู่บ้านเดียวกันและต่างหมู่บ้าน มาสั่งเย็บหรือมาซื้อเครื่องแต่งกายกับเธอโดยตรง ซึ่งลูกค้านอกจากจะได้ราคาที่ถูกกว่าซื้อจากร้านประพินศรีและอนงค์แล้ว ยังสามารถออกแบบตามที่ต้องการได้อีกด้วย

พัฒนาการของผู้ผลิตหรือผู้ค้าเหล่านี้ทำให้เห็นการดิ้นรนทำมาหากินในอีกรูปแบบหนึ่งซึ่งแต่ละคนล้วนเคยประสบกับความล้มเหลวในอาชีพการเกษตรแบบใหม่ รวมถึงอาชีพรับจ้างในเมือง การกลายเป็นผู้ผลิตหรือผู้ค้าเครื่องแต่งกาย ไม่ได้ทำให้เห็นการเปลี่ยนแปลงเฉพาะภาพลักษณ์ของเครื่องแต่งกายผู้หญิงลืฐูเท่านั้น แต่ยังทำให้เห็นการเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ของผู้หญิงชาติพันธุ์ลืฐูที่ต้องปรับเปลี่ยนบทบาทมาเป็นผู้นำครอบครัวแทนผู้ชายด้วย

การแบ่งบทบาทหน้าที่ในกระบวนการผลิตเครื่องแต่งกายนั้น แต่ละกลุ่มมีเงื่อนไขในชีวิตที่แตกต่างกันออกไป โดยในกรณีของประพินศรีนั้น ยังเป็นรุ่นเยาว์และแม้จะมีความมั่นใจในตัวเองสูง แต่หากวันหนึ่ง มีเรื่องขัดข้องในธุรกิจเธอยังคงต้องพึ่งพาคณแม่ และขอคำปรึกษากับคุณแม่ของเธอเสมอ อีกทั้ง ยังต้องกระจายงานให้กับน้องๆ ในครอบครัวสำหรับการเตรียมตัดผ้า กรณีนี้ การแบ่งแรงงานในครัวเรือนจึงเป็นเรื่องของทุกคนในครอบครัวที่จะต้องช่วยกันทำให้การผลิตเสื้อผ้าชิ้นนั้นครบกระบวนการ ในขณะที่กรณีของอนงค์ สามีเป็นคนเมือง ทำหน้าที่ในการขับรถไปขายสินค้าและช่วยภรรยาตัดผ้าเป็นบางครั้ง ส่วนลูกๆ ยังเด็กอยู่ จึงไม่เห็นความเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตแต่อย่างใด ส่วนกรณีของเมียโลมะนั้น ยังมีความชัดเจนเรื่องบทบาทของกลายเป็นผู้นำครอบครัวเพียงลำพัง เนื่องจากสามีเนื่องได้เสียชีวิตลง และสิ่งที่คุณแม่จะทำได้ในบางเวลาคือการขอความช่วยเหลือจากญาติพี่น้องในยามที่เธอต้องการ หรือการที่ลูกสะใภ้เข้ามาช่วยเหลือเธอบ้างในยามที่เธอต้องทำผลิตอย่างเร่งด่วน

4.3 กรณีศึกษาผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องประดับเงิน

การศึกษาทั้งสองกลุ่มนี้ ผู้วิจัยจะได้แยกศึกษาโดยใช้เกณฑ์ประสบการณ์และทักษะในการผลิตเครื่องประดับเงินสีชู กลุ่มแรกจะผลิตและขายให้เฉพาะชาวสีชูเป็นส่วนใหญ่ และกลุ่มที่สองผลิตและจำหน่ายให้กับชาวสีชูรวมถึงชาติพันธุ์อื่นๆ โดยเนื้อหาของแต่ละกลุ่มจะประกอบไปด้วยชีวประวัติและภูมิหลังของการกลายมาเป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินชาวสีชู โดยกลุ่มแรกคือ นาย ฉาย สิ้นลี เป็นกลุ่มที่มีประสบการณ์ในการเรียนรู้การผลิตเครื่องประดับเงินจากพี่เขย ปัจจุบันยังคงอาศัยอยู่ในหมู่บ้านศรีดงเย็น เน้นการผลิตให้กับลูกค้าที่เป็นชาวสีชูเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้จะนำเสนอภาพของโรงงานเงินที่ตั้งอยู่ในหมู่บ้านด้วย ส่วนกลุ่มที่สอง คือนาย อ๊ะหวู่ตะ แสโล๊ะ เป็นกลุ่มที่มีประสบการณ์การตีเครื่องเงินเช่นกัน แต่มีพื้นฐานการผลิตที่ได้รับอิทธิพลมาจากศูนย์ศิลปาชีพด้วย ปัจจุบัน ได้ย้ายออกจากบ้านศรีดงเย็นไปอยู่ที่บ้านโป่งน้ำร้อนสีชู เน้นการผลิตให้กับลูกค้าที่เป็นชาวสีชูและลาหู่ รวมถึงคนเมืองตามหมู่บ้านต่างๆ ที่ตนได้นำไปจำหน่ายหลังจากที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว

4.3.1 กรณีศึกษาผู้ผลิตบ้านศรีดงเย็น- ฉาย สิ้นลี

นายฉาย สิ้นลี ปัจจุบันอายุ 58 ปี เกิดที่อำเภออมก๋อย จังหวัดเชียงใหม่ จากนั้นเมื่ออายุได้ 16 ปี จึงอพยพไปที่บ้านบน ตำบลป่าแป๋ อำเภอแม่แตง จากนั้นไม่นานคือปี พ.ศ. 2516 ก็อพยพมาที่ชุมชนบ้านศรีดงเย็น ฉายอพยพเข้ามาในชุมชนดังกล่าวตอนอายุ 19 ปี และเนื่องจากต้องอพยพบ่อยๆ บวกกับสมัยนั้นไม่มีโรงเรียนจึงไม่มีโอกาสเรียนหนังสือในระบบโรงเรียนปกติ แต่ในที่สุด เมื่อฉายอายุได้ 40 ปี ฉายก็ได้พยายามดิ้นรนจนได้วุฒิการศึกษามัธยมต้นจากการศึกษานอกระบบหรือการศึกษาผู้ใหญ่ อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ตอนที่เข้ามาถึงชุมชนนี้ ฉายยังคงทำมาหากินแบบดั้งเดิมคืออาชีพเกษตรกรรม ทำไร่หมุนเวียน ปลูกข้าวและปลูกฝิ่น จากนั้นไม่นาน ประมาณ พ.ศ. 2530-2531 เจ้าหน้าที่รัฐก็ได้เข้ามาทำการตัดทำลายไร่ฝิ่นของหมู่บ้าน ชาวบ้านและฉายจึงต้องยกเลิกอาชีพดังกล่าวไป ต่างคนต่างทำมาหากินด้วยวิธีการอื่นๆ ซึ่งมีในส่วนของอาชีพนอกภาคการเกษตรด้วย สิ่งที่ฉายตัดสินใจเลือกเพื่อเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัวก็คือการตีเครื่องเงิน (ช่วงนั้นฉายเองก็ได้แต่งงานและมีลูกแล้วถึงสามคน) โดยฉายให้ความเห็นว่า “ก็ไม่รู้จะทำอะไรดี ฝิ่นก็ปลูกไม่ได้ ส่วนข้าวไม่มีปัญหา ที่ดินก็มี แต่เงิน

ไม่มี ไม่รู้จะหาเงินที่ไหน เห็นคนในหมู่บ้านบางคนรู้จักการตีเงินด้วย ก็เลยไปขอเรียนรู้จากพวกเขา อีกอย่างคนตีเงินในช่วงนั้นก็ไม่ค่อยมีด้วย” นายเริ่มฝึกฝนการตีเงินมาตั้งแต่อายุประมาณ 20 ต้นๆ และได้ตัวอย่างเป็นจริงเป็นจังเพื่อเป็นอาชีพหลักเมื่อนายอายุได้ประมาณ 34 ปี นายได้เรียนรู้เรื่องการตีเครื่องเงินจากจากพี่เขยของเขาเอง ซึ่งปัจจุบันอายุมากและเลิกตีไปแล้ว

พี่เขยของนาย เป็นคนที่มีความสามารถในการตีเครื่องเงิน นายจึงไปขอเรียนรู้เรื่องการตีเงินจากพี่เขย โดยใช้เวลาประมาณหนึ่งสัปดาห์ในการเรียนรู้ทักษะการตีเงิน ภายในหนึ่งสัปดาห์ นายสามารถตีกระดุมเม็ดเงิน ซึ่งเป็นเครื่องประดับเงินชนิดแรกที่นายได้เรียนรู้จากพี่เขยของเขา จากนั้นประมาณหนึ่งเดือน นายก็ผลิตกระดุมเม็ดเงินได้เป็นจำนวนมากขึ้นคือ ประมาณ 300-400 เม็ด จากต้นทุนเล็กๆ ของเขาเอง ผลิตเสร็จก็ฝากช่างตีเครื่องเงินท่านอื่นๆ ซึ่งตีได้ดีกว่าและมากกว่าตนไปขายให้กับชุมชนลึชู่ที่อยู่ในจังหวัดต่างๆ เวลาต่อมา นายสามารถตีกระดุมเม็ดเงินได้สูงขึ้นอีกประมาณ 1,000-2,000 กว่าเม็ด และใช้วิธีการเดิมคือขายไม่ได้ไปขายเอง แต่ฝากช่างตีเงินท่านอื่นๆ ไปขาย ซึ่งช่างเหล่านี้จะต้องไปเป็นประจำอยู่แล้ว นายได้พัฒนาฝีมือการตีเครื่องเงินมาเรื่อยๆ และผู้ใหญ่บางท่านเห็นความสามารถของนาย จึงได้ชักชวนให้นายหันมาตีอย่างอื่นเพิ่มเติม เช่น ห่วงใส่คอและสายสะพายด้านหลัง เป็นต้น

หลังจากที่นายได้รู้จักการตีเครื่องเงินมากขึ้น เขาก็เริ่มทำการค้าขายด้วยตนเอง วิธีการที่นายจำหน่ายสินค้า ณ เวลานั้นคือการเดินทางไปยังหมู่บ้านลึชู่ต่างๆ ทั่วจังหวัดที่มีลึชู่อาศัยอยู่ ยกเว้นจังหวัดเชียงราย ดาก สุโขทัย เป็นจังหวัดที่นายยังไม่เคยไป นอกนั้นเขาเคยไปค้าขายมาหมดแล้ว ไปจนถึงประเทศเพื่อนบ้านเช่นพม่าด้วย นายอธิบายถึงเหตุผลที่นายต้องเดินทางไปจำหน่ายถึงที่ด้วยตัวเองว่า

“ถึงอย่างไร ชาวลึชู่ทุกคนก็ต้องการเครื่องเงินสวมใส่ในช่วงเทศกาลปีใหม่ อีกอย่างสมัยก่อน ถึงมีผู้ผลิตเงินที่นี้ก็ไม่มีการรู้จักผู้ผลิต ไม่มีใครรู้ว่ามีลึชู่ที่ไหนรับตีเงินบ้าง เพราะการคมนาคมในช่วงนั้นยังไม่สะดวกเท่ากับปัจจุบัน ต่างคนต่างอยู่ ต่างทำมาหากิน ก็ไม่รู้ว่าใครทำอะไรได้บ้าง คิดว่าเป็นเพราะการเดินทางขายสินค้า จึงทำให้ทุกคนรู้จักผมและอาชีพของผมไปด้วย (สัมภาษณ์ นาย ลินลี่ 2555)

นาย ได้ทำการตีเงินเป็นอาชีพหลักมาเป็นเวลาประมาณ 30 ปี แต่ได้เลิกจำหน่ายด้วยวิธีการเดินทางไปยังหมู่บ้านต่างๆ มาได้ 6 ปีแล้ว เนื่องจากลูกค้าประจำที่สั่งให้ทำก็มีมากพอแล้ว อีกทั้ง ชาว ลีซุก็รู้จักจำหน่ายมากขึ้นจากการที่นายเคยไปจำหน่ายถึงที่ด้วยลูกค้าก็รู้จักว่านายอยู่ที่ไหน หรือในบางครั้งก็สามารถโทรศัพท์เพื่อสั่งเครื่องประดับเงินได้ด้วยเช่นกัน

แรกเริ่มที่นายตีเครื่องเงินนั้น นายยังไม่รู้จักตลาดขายที่หลากหลายมากนัก ขายที่ผลิตจึงยังคงเน้นขายดั้งเดิมแบบลีสูอยู่มาก อีกทั้ง ยังไม่รู้ว่าจะหาซื้อเงินที่ไหนมาผลิตเป็นเครื่องประดับเงินได้บ้าง แต่ต่อมา นายได้เริ่มมีปฏิสัมพันธ์กับชาวลีซุที่อยู่ในศูนย์วัฒนธรรมเชียงใหม่⁴ มากขึ้นและนายได้ยินจากพวกเขาว่า ที่เชียงใหม่ โดยเฉพาะถนนวัวลายมีการผลิตเครื่องเงินเป็นจำนวนมากและเป็นแหล่งเครื่องเงินที่มีชื่อเสียงในเชียงใหม่ด้วย นายจึงเข้าไปในเมืองเชียงใหม่ตามคำบอกเล่าของชาวลีซุ ถนนวัวลายนอกจากนายจะ ได้ความคิดใหม่เรื่องตลาดขายของเครื่องเงินแล้ว นายยังได้เห็นวิธีการผลิตแบบใหม่ด้วย นายจึงตัดสินใจซื้อเครื่องจักรสมัยใหม่จากเชียงใหม่ เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2536 ในราคาชุดละประมาณ 500 บาท (ปัจจุบันราคาชุดละ 1,000 บาท)

นาย เป็นช่างตีเงินในหมู่บ้านที่มีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าชาวบ้านที่ตีเงินท่านอื่นๆ เพราะเขาเป็นเจ้าของที่ดินที่เจ้าของลีสูลอร์ดเช่าทำธุรกิจ กล่าวคือ เขามีที่ดินอยู่ทั้งหมด 12 ไร่ แต่ให้ลีสูลอร์ดเช่าประมาณ 5-6 ไร่ ค่าเช่าที่ดินอยู่ที่ปีละ 120,000 บาท ในส่วนที่ดินที่เหลือ นายก็ทำการเกษตรอย่างอื่น อีกทั้ง ผลไม้ต่างๆ ที่อยู่ในพื้นที่ของลีสูลอร์ด นายสามารถเก็บเกี่ยวได้อยู่เสมอ ชาวบ้านที่กล่าวถึงช่างตีเงินท่านนี้ ก็มักจะพูดถึงว่าเป็นเพราะที่ดินที่ลีสูลอร์ดเช่าอยู่ท่านก็เลยไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องต้นทุนการผลิตเครื่องเงิน แต่นั่นไม่ได้เป็นสิ่งที่เขาเห็นว่าเป็นจริงเสมอไป เนื่องจากตนก็ขาดต้นทุนในการผลิตเครื่องเงินเหมือนกันในบางเวลา “เงินค่าเช่าที่ก็ได้ปีละครั้ง บางทีก็ขาดเงินมาหมุนในครอบครัวเหมือนกัน แต่ทุกอย่างอยู่ที่การจัดการนะ ไม่ใช่เพราะผมมีที่ดินให้เขาเช่าแล้วจะไม่มีปัญหาเรื่องอะไรเลย” นอกจากการตีเครื่องประดับเงินแล้ว เมื่อปี พ.ศ. 2553 ก็ได้ทำหน้าที่ขับรถรับส่งนักเรียนของหมู่บ้านด้วย โดยในระหว่างสัปดาห์

⁴ ศูนย์วัฒนธรรมเชียงใหม่ เป็นศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมของชาวพื้นเมืองภาคเหนือที่เกิดขึ้นเมื่อวันที่ 2 เมษายน พ.ศ. 2514 ตั้งอยู่บนถนนวัวลาย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ (ไพโรจน์ คงทวีศักดิ์ 2554: 72)

ถ่ายต้องรับ-ส่งนักเรียนระหว่างหมู่บ้านกับโรงเรียนแต่ละแห่งที่อยู่อำเภอแม่แตง โดยรวมทั้งหมดจะมีอยู่ 3 แห่ง ระยะทางประมาณ 10 กว่ากิโลเมตร หลังจากที่ส่งนักเรียนเสร็จแล้ว ถ่ายก็ใช้เวลาทั้งวันกับการผลิตเครื่องประดับเงิน

ถ่ายยังทำหน้าที่สำคัญอีกสองประการคือการเป็นผู้นำทางพิธีกรรมในชุมชน โดยเฉพาะการเรียกขวัญ การสะเดาะเคราะห์โดยการสร้างศาลา ฯลฯ พิธีกรรมเหล่านี้จำเป็นต้องใช้เวลานาน ซึ่งบางที่ผู้วิจัยก็ต้องรอขอข้อมูลจนกว่าเขาจะเสร็จภารกิจ หรือบางทีก็ไม่ได้ข้อมูลเลยเพราะถ่ายเห็นเหนื่อยจากการทำพิธีกรรมมาทั้งวัน ประการที่สองคือการเป็นผู้นำทางด้านกิจกรรมวัฒนธรรมที่ลีซูลอร์ด โดยถ่าย จะเป็นผู้ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ลีซูลอร์ดและชาวบ้าน หากวันใดที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาพัก ถ่ายจะต้องดูแลเรื่องการแสดงของชุมชน โดยจะมีผู้แสดงอยู่ประมาณ 7 คน ทั้งชายและหญิง ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ และหลังจากการแสดง ถ่ายยังต้องดูแลเรื่องค่าตอบแทนของนักแสดงแต่ละคนด้วย

อย่างไรก็ตาม การตีเครื่องประดับเงินเนื่องด้วยเหตุผลของการที่ถูกจำกัดเรื่องการทำมาหากินด้วยอาชีพแบบดั้งเดิมและเป็นช่วงที่ช่างตีเงินลีซูได้มีจำนวนน้อย ทำให้ถ่ายมองเห็นโอกาสและหนทางในการที่จะทำมาหากินเพื่อเลี้ยงดูครอบครัว แต่ในขณะเดียวกันถ่ายก็มองเห็นว่า อาชีพนี้ได้ให้อะไรหลายๆ อย่างกับถ่าย และถ่ายกับชาวบ้านที่ตีเงินที่นี่ก็รู้สึกมีความสุขและพอใจกับการทำอาชีพนี้มาโดยตลอด

“เครื่องเงิน จะทำก็ได้ ไม่ทำก็ได้ แต่เพราะค่าตอบแทนระหว่างการทำการเกษตรกับการทำเครื่องเงิน มันต่างกัน ถ้าทำการเกษตรก็จะได้ค่าตอบแทนไม่มากเท่ากับการตีเครื่องเงิน หรือหากไปรับจ้างทำงานให้คนอื่น สมมุติว่าทำงานได้ค่าแรงสูงสุดวันละไม่เกิน 300 บาท แล้วก็งานรับจ้างเป็นงานที่เขาบังคับให้เราทำ ผู้จ้างจะบังคับให้เราทำงาน แต่ถ้าเราทำเครื่องเงิน มันเป็นงานอิสระ ไม่มีใครบังคับ ถ้าเราพยายามทำอย่างเต็มที่ รายได้ของการทำเครื่องเงินจะได้มากกว่าการไปรับจ้าง อาจจะได้ถึง 700-800 บาท หรือ 4,000-5,000 ต่อวัน ถ้าเราตั้งใจทำจริงๆ เราจะได้มากกว่า คนทำเครื่องเงินในหมู่บ้านมีมากกว่าสิบคน แต่ไม่สามารถรวมตัวกันเป็นกลุ่มเพื่อทำเป็นหมู่บ้านผลิตเครื่องเงินรายใหญ่ เพราะทุกคนอยากมีอิสระ เพราะถ้าหากรวมเป็นกลุ่มแล้ว

แม้จะขายธุรกิจได้ แต่งานนี้ เมื่อใดที่รวมกันเป็นกลุ่มก็จะไม่มีอิสระแล้ว เพราะถ้ารวมกลุ่มแล้ว ทุกคนจะต้องปฏิบัติตามกฎ ข้อบังคับ หรือกฎเกณฑ์ของกลุ่ม ต่างคนต่างทำ เป็นงานอิสระ ไม่มีใครบังคับเรา” (สัมภาษณ์ นาย ลินลี่ 2555)

วัตถุดิบชิ้นสำคัญที่นำมาตีเครื่องประดับเงินคือเหรียญรูปหรือเงินแถบซึ่งชาวลิซุเรียกว่า *หย๊ะซีเพียะ* นั้นแบ่งออกเป็นสามรูปแบบ โดยช่างตีเครื่องเงินบ้านศรีคงเย็นได้ให้ข้อสังเกตเกี่ยวกับเหรียญแต่ละชนิดว่า

“เหรียญทั้งหมดเป็นบุคคลสำคัญและเป็นผู้มากบารมีทั้งสิ้น เหรียญหนึ่งเป็นรูปราชินีใส่หมวก อีกสองเหรียญเป็นเหรียญรูปกษัตริย์ แต่เหรียญรูปกษัตริย์ทั้งสอง ถ้าดูดีๆ จะเห็นว่ามีกษัตริย์ที่สวมหมวกกับไม่สวมหมวก คือเหรียญกษัตริย์หัวล้าน เหรียญรูปราชินีจะมีคุณภาพของเงินที่ดีกว่า ปริมาณเงินจะดีกว่า และหากทำเครื่องประดับเงินไปแล้วก็สามารถใช้งานได้ง่ายกว่า ส่วนเหรียญรูปกษัตริย์ทั้งสอง ก็จะแตกต่างกันอีก คือเหรียญกษัตริย์หัวล้านจะแพงกว่ากษัตริย์ที่สวมหมวก แม้จะมีปริมาณเงินน้อยกว่า แต่เพราะบารมีของท่านสูงกว่า ก็เลยแพงกว่ากษัตริย์ที่สวมหมวก” (สัมภาษณ์ นาย ลินลี่ 2555)

การที่เหรียญรูป สามารถทำรายได้ที่ค่อนข้างมากและชาวลิซุก็มักจะมีความคุ้นเคยกับการทำเครื่องประดับเงินเหรียญรูปมากกว่า ทำให้ช่างตีเงินลิซุบางคนเห็นโอกาสในการเก็งกำไรกับลูกค้าทั้งลิซุและลูกค้ารายอื่นๆ ด้วยการพยายามหาซื้อเหรียญรูปที่มีราคาถูกกว่ามาผลิตเป็นเครื่องประดับ เมื่อหลายสิบปีที่ผ่านมานักธุรกิจหลายคนได้พยายามลดต้นทุนการผลิตเครื่องประดับเงินด้วยการลดปริมาณเงิน แต่ก็มีนักธุรกิจบางคนที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการผลิตเครื่องประดับเงินจากเหรียญรูปปลอม ประสพการณ์ที่ถ่ายทอดมาให้ฟังเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นในชุมชน และเป็นบทเรียนสำหรับนักธุรกิจที่ต้องการจะประกอบอาชีพผลิตเครื่องประดับเงิน

“คนที่ปลอมเหรียญรูปออกมาก็มีมากมาย คนในหมู่บ้านนี้ก็เคยมีเหตุการณ์ที่ถูกหลอกเรื่องนี้มาแล้ว โดยมีเพื่อนบ้านคนหนึ่งสูญเสียเงิน ไปประมาณแสนกว่าบาท โดยเหรียญรูปที่เพื่อนบ้านได้ซื้อมานั้น เป็นเหรียญรูปที่มีมูลค่า 180

บาทต่อเหรียญ ทั้งๆ ที่เหรียญรูปของแท้อยู่ที่ 300-350 บาทต่อเหรียญ เพื่อนบ้านดังกล่าวได้รับซื้อเหรียญรูปจากคนลืซด้วยตัวเอง แต่เป็นลืซจากเปียงหลวง ที่อำเภอเวียงแหง ซึ่งค้าขายเหรียญรูปปลอมที่รับมาจากประเทศพม่า หลังจากที่เพื่อนบ้านได้รับซื้อเหรียญรูปปลอมแล้ว เพื่อนบ้านก็คิดว่าคงจะทำกำไรได้ดี จึงเก็บเป็นความลับ ไม่บอกให้ใครทราบ แต่พอไปถึงบ้านและกำลังจะตีเงินก็พบว่า เป็นเหรียญรูปปลอม ที่รู้ว่าเป็นเหรียญรูปปลอมเพราะหลังจากเผาเหรียญเสร็จแล้ว ปล่อยทิ้งไว้ เหรียญจะกลายเป็นสีดำทันที หลังจากที่รู้ว่าถูกหลอก เพื่อนบ้านก็โทรศัพท์ไปหาลืซผู้นี้อีก บอกว่าอยากได้เหรียญรูปเพิ่ม ลืซที่มาจากเปียงหลวงจึงเอาเหรียญรูปมาตามสั่งและทันทีที่มาถึง เพื่อนบ้านดังกล่าวก็ทำการจับ มัดตัวชาวลืซผู้นี้ไว้ พร้อมกับวานให้เด็กหนุ่มสองคนในหมู่บ้านมาคุมตัวชาวลืซผู้นี้ไว้ด้วย เพื่อนบ้านคุยกับชาวลืซผู้นี้ว่า หากไม่คืนเงินทั้งหมดที่จ่ายไป จะฆ่าทิ้ง เพื่อนบ้านคนนี้คุมตัวชาวลืซผู้นี้ไว้ประมาณสองคืน โดยที่ในหมู่บ้านไม่มีใครรู้เรื่องนี้เลย ชาวลืซผู้นี้ก็ขอกับเพื่อนบ้านว่า หากจะให้คืนทั้งหมด คงเป็นไปไม่ได้ เพราะเขาก็รับมาขายอีกทีหนึ่ง เงินที่ขายได้ เจ้าของก็เอากลับไปหมดแล้ว แต่จะขอคืนให้ได้ครั้งเดียวเท่านั้น แต่เพื่อนบ้านคนนี้ไม่ยอม ก็ยังขู่ว่าชาวลืซผู้นี้ยังอยู่ ชาวลืซผู้นี้ก็เกิดกลัวขึ้นมา จึงแอบโทรศัพท์ไปหาคุณพ่อของเขา ซึ่งในที่สุด คุณพ่อก็ได้เข้ามาในพื้นที่ควบคุมตัวพร้อมกับตำรวจ เพื่อนบ้านดังกล่าวและชายหนุ่มอีกสองคนที่ควบคุมชาวลืซผู้นี้จึงหลบหนีตำรวจไป ทำให้เพื่อนบ้านคนนี้ได้ทำอะไรเลยในที่สุด” (สัมภาษณ์ นาย สิ้นลี่ 2555)

จากเหตุการณ์ที่กล่าวมาข้างต้น สังเกตได้ว่าการผลิตเครื่องประดับเงินในหมู่บ้านนี้ได้กลายเป็นอาชีพที่ทำรายได้ให้กับชาวบ้านมากที่สุดช่วงหนึ่ง แต่เมื่อมีเหตุการณ์เกี่ยวกับความไม่ซื่อสัตย์ของผู้ผลิต (ชาวบ้านดังกล่าว) รวมถึงผู้ค้าวัตถุดิบ (ชาวลืซจากเชียงดาว) ทำให้เกิดความไม่ไว้วางใจระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคชาวลืซ ผู้ผลิตที่ไม่ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า จึงไม่มีลูกค้าประจำหรือไม่มีชาวลืซที่อยากจะขอให้ผลิตเครื่องประดับเงินด้วย

กรณีที่น่ายหันมาเป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินทำให้มองเห็นสาเหตุหลักๆ อยู่สองประการคือหนึ่ง การไม่สามารถทำอาชีพเกษตรกรรมแบบดั้งเดิมได้อีกต่อไป กับ

ประการที่สองคือความต้องการเครื่องประดับเงินของชาวอีสานในสมัยก่อน ซึ่งมีมากแต่ผู้ผลิตยังมีน้อย น่าเห็นว่าเป็นโอกาสดีที่จะได้ตีเครื่องประดับเงินเลี้ยงครอบครัว และนอกจากเหตุผลดังกล่าวแล้ว ยังมีเหตุผลที่ชาวบ้านศรีดงเย็นให้ความเห็นร่วมกันคือการได้ทำอาชีพที่อิสระหรืออาชีพที่ปราศจากการถูกควบคุมโดยผู้อื่น

4.3.2 กรณีศึกษาเจ้าของโรงงานผลิตเครื่องเงินในหมู่บ้าน

เนื่องจากกระบวนการผลิตเครื่องเงินในปัจจุบันเน้นกระบวนการผลิตที่มีผู้คนหลายฝ่ายมาเกี่ยวข้อง เช่น ผู้ให้บริการรีดเงิน ดึงเส้นเงิน ฯลฯ โดยผู้ให้บริการเหล่านี้จะมีโรงงานสำหรับให้ผู้ผลิตเข้ามาใช้บริการและจะต้องเสียค่าบริการให้กับเจ้าของโรงงานตามที่ได้ตกลงกันไว้ด้วย อนึ่ง การที่ต้องผู้ผลิตบางท่านไม่สามารถครอบครองเครื่องจักรที่ทันสมัยและต้องไปพึ่งพาโรงงานรีดเงินของชุมชนนั้นก็เพราะต้นทุนในการซื้อวัสดุอุปกรณ์มีราคาสูง อีกทั้งผู้ผลิตบางท่านไม่ได้รับการสั่งเข้าสินค้ามาเป็นชุดใหญ่ตลอดเวลา และแม้จะมีการสั่งเข้ามาเป็นครั้งคราวก็เป็นจำนวนไม่มาก หรือในบางกรณีก็เป็นผู้ผลิตที่ยังเลือกอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลักและอาชีพตีเครื่องประดับเงินเป็นอาชีพรอง เป็นต้น

เจ้าของโรงงานรีดเงินที่ให้บริการและอำนวยความสะดวกให้กับผู้ผลิต ผู้ค้าเครื่องประดับเงินของบ้านศรีดงเย็นคือนายประพันธ์ แซ่ย่าง หรือ อะเลฆะ อายุ 58 ปี เคยเป็นช่างตีเครื่องประดับเงินมาหลายสิบปีและเป็นผู้ฝึกการตีเครื่องประดับเงินให้กับนายด้วย แต่เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2550 นายประพันธ์ได้เลิกตีเงินเครื่องประดับเงินเนื่องจากสุขภาพตาไม่อำนวย แล้วมาตั้งโรงงานรีดเงินอย่างเดียว โรงงานรีดเงินของนายประพันธ์เป็นหนึ่งในสองโรงงานที่มีอยู่ในชุมชนที่ช่างตีเงินในหมู่บ้านและชาวเงินจะมาขอใช้บริการเพื่อนำไปตีหรือแปรรูปเป็นสินค้าเครื่องประดับเงินต่างๆ เช่น เสื้อประดับเงิน ห่วงคอเงิน เข็มขัดและสายสะพายหลัง เป็นต้น

โดยก่อนหน้าที่นายประพันธ์จะซื้อเครื่องมือที่ทันสมัยสำหรับการผลิตเครื่องประดับเงินนั้น เขาเองก็ได้มีการผลิตแบบดั้งเดิมมาก่อนเป็นเวลาหลายสิบปี และผลิตจากเหรียญรูปเท้านั้น หลังจากนั้นไม่นาน เหรียญรูปเริ่มหมดความนิยมและหายากมากขึ้น

ทำให้นายประพันธ์ต้องหาซื้อวัตถุดิบใหม่สำหรับนำมาผลิตเครื่องประดับเงิน นายประพันธ์จึงได้เดินทางเข้าเมืองเชียงใหม่ เพื่อหาซื้อวัตถุดิบใหม่จากร้านขายทอง เงิน และนาค และช่วงเวลาเดียวกัน นายประพันธ์ก็ได้ปฏิสัมพันธ์กับเมืองเชียงใหม่และคนเมืองที่เป็นเจ้าของร้านทองช่างดาว ซึ่งประพันธ์เข้าใจว่าเป็นคนจีนแต่จิว

การที่นายประพันธ์ต้องไปซื้อเม็ดเงินจากเมืองบ่อยุง ทำให้เจ้าของร้านทองสงสัยว่า นายประพันธ์จะเอาเม็ดเงินไปทำอะไร ซึ่งนายประพันธ์ก็ได้บอกกับเจ้าของร้านทองว่า จะไปทำเป็นเครื่องประดับเงิน เจ้าของร้านทองจึงแนะนำให้กับนายประพันธ์ว่า หากจะผลิตเครื่องประดับเงินด้วยวิธีการแบบเดิม จะทำได้ช้าและยากด้วย เครื่องจักรสมัยใหม่จะผลิตได้เร็วและมีความสวยงามกว่า ซึ่งนายประพันธ์เองก็เห็นด้วยกับข้อเสนอแนะนี้และในที่สุด เมื่อปี พ.ศ. 2540 นายประพันธ์ก็ได้ตัดสินใจร่วมกับลูกชายคนโตของเขาและทำการสั่งซื้อเครื่องรีดเงินประมาณ 35,000 บาท รวมอุปกรณ์อื่นๆ อีกประมาณ 75,000 บาทจากกรุงเทพมหานครฯ

การที่เจ้าของโรงงานได้ตัดสินใจซื้อเครื่องอำนวยความสะดวก เนื่องจากมีคนชักชวนให้ซื้อ และมีความง่ายต่อการผลิตเครื่องประดับแบบสมัยใหม่แล้ว การทำเครื่องประดับเงินจากเครื่องจักรชิ้นนี้ ยังทำให้เครื่องประดับเงินมีความสวยงาม และสามารถเก็บรายละเอียดต่างๆ ได้ดีกว่าการผลิตแบบสมัยก่อน ซึ่งนอกจากจะได้รูปทรงของเครื่องประดับเงินที่ไม่เท่ากันแล้ว ยังใช้เวลาในการผลิตนานกว่าอีกด้วย ทั้งนี้ การไปใช้บริการในโรงงานแต่ละครั้ง ช่างตีเงินในหมู่บ้านหรือผู้ใช้บริการทุกคนจะต้องเสียค่าบริการให้กับเจ้าของโรงงานด้วยเช่นกัน

4.3.3 กรณีศึกษาผู้ผลิตบ้าน ไปงน้ำร้อนลีซุ- อ๊ะหู่ด๊ะ แสโล๊ะ

อ๊ะหู่ด๊ะ แสโล๊ะ หรืออาปาอ๊ะหู่ด๊ะ (อาปามีหมายถึงคุณปู่หรือคุณตาในภาษาลีซุ) ปัจจุบัน อายุ 68 ปี ประสบการณ์การตีเครื่องประดับเงินประมาณ 40 กว่าปี และหยุดตีเงินมาได้ประมาณ 3 ปีคือตั้งแต่ พ.ศ. 2553 อ๊ะหู่ด๊ะ เดิมทีเป็นคนบ้านนาเลา (แลหลวงในภาษาลีซุ) อำเภอเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่ จากนั้นจึงไปอยู่ที่กรุงเทพฯ เพื่อเรียนรู้การตีเครื่องประดับเงินจากศูนย์ศิลปาชีพ อยู่ได้ประมาณ 2 ปี (ช่วงอายุ 16-17 ประมาณปี พ.ศ. 2538-2539) จึงกลับไปที่บ้านศรีดงเย็น ที่อ๊ะหู่ด๊ะกลับไปทีนั้น เพราะระหว่าง

ตีเงินอยู่ที่ศูนย์ฯ อ๊ะหู่โต๊ะได้พบกับจ๊วโฉฟู ซึ่งเป็นพี่ชายของภรรยา และหลังจากเรียนรู้การตีเครื่องเงินแล้ว พี่ชายของภรรยาก็ชักชวนให้อ๊ะหู่โต๊ะไปอยู่ที่หมู่บ้านนี้ เพราะจะได้ทำการตีเครื่องประดับเงินขาย และตอนอายุประมาณ 18-19 ปี (ประมาณปี พ.ศ. 2540-2541) อ๊ะหู่โต๊ะก็ได้แต่งงานกับน้องสาวของจ๊วโฉฟู และระหว่างที่ อ๊ะหู่โต๊ะนำเครื่องประดับเงินไปขายตามหมู่บ้านชาวลีซูต่างๆ เขาก็ได้พบรักกับหญิงสาวลาหู่อีกคนหนึ่งซึ่งอาศัยอยู่ที่บ้านห้วยน้ำริน อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย

อ๊ะหู่โต๊ะ ซึ่งเป็นคนอำเภอเชียงดาว อาศัยอยู่กับพ่อแม่ ทำมาหากินแบบดั้งเดิมคืออาชีพปลูกฝิ่นและทำไร่ แต่ต่อมาก็มีหน่วยงานรัฐและพระราชินีทรงเสด็จมาเยี่ยมที่ชุมชน และได้ตรัสกับชาวบ้านถึงโทษของการปลูกฝิ่นและทำไร่หมุนเวียน ณ เวลานั้น อ๊ะหู่โต๊ะ ยังเด็กอยู่มาก เขาก็ไม่รู้ว่าควรจะทำอย่างไร หรือพ่อของเขาจะทำอย่างไรกับการที่ต้องปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตดั้งเดิมมาเป็นช่างตีเครื่องประดับเงิน “ตอนที่เห็นพระราชินีมาที่บ้าน อาปาอายุแค่ 17 ปีเอง ยังเป็นบ่าวน้อยอยู่ ยังไม่ได้แต่งงานด้วย พระราชินีได้บอกกับชาวบ้านว่า อย่าตัดต้นไม้ อย่าปลูกฝิ่น ทำไร่ฝิ่นต้องตัดต้นไม้ และการตัดต้นไม้ ทำให้น้ำแล้ง ควรจะเปลี่ยนอาชีพใหม่”

อ๊ะหู่โต๊ะกล่าวว่า การที่เขาสามารถตีเครื่องประดับเงินได้นั้น เป็นเพราะได้รับความเมตตาจากท่านสมเด็จพระราชินี ซึ่งได้เข้ามาในชุมชน และเห็นความเป็นอยู่ของชาวบ้านที่ยังคงทำไร่หมุนเวียนและปลูกฝิ่นกันอยู่ จากนั้นท่านจึงได้มีสาร/คำสั่งส่งมายังชุมชน ให้ทำการบันทึกรายรายชื่อคนที่อยากจะตีเงินและอยากเรียนรู้วิธีการตีเครื่องเงิน ซึ่งพ่อของอ๊ะหู่โต๊ะก็ได้ใส่ชื่อของเขาลงไปด้วย และพอถึงวันเรียกตัว ซึ่งก็มีทหารหลายนายมาเรียกชื่อชาวบ้านที่ถูกบันทึกไว้ ทหารเข้ามารับชาวบ้านและจากนั้นก็เดินทางกับเครื่องบินไปกรุงเทพฯ ณ เวลานั้นอ๊ะหู่โต๊ะรู้สึกกลัวกับการเข้าเมืองมาก เนื่องจากยังเด็กและไม่เคยออกไปชุมชนเมืองมาก่อน

“ที่แรกอาปาก็กลัวการเข้าเมือง เพราะเห็นคนในชุมชนบอกว่าเขาจะเอาเราไปให้พี่ห๊ะมา (ยักษ์) กิน แต่พอไปถึงจริงๆ ไม่เห็นมียักษ์เลย ได้กินอาหารดีด้วย อาปาคิดในใจเล่นๆ ตอนนั้นเหมือนกันนะว่าเขาจะเอาอาปาไปให้ยักษ์กินจริง

หรือเปล่า เพราะคนแก่คนเฒ่าเขาเล่าให้ฟังแบบนี้ ช่วงนั้นมีลี้ชูอีก 3 คนที่ไป
กับอาปาด้วย”⁵ (สัมภาษณ์ อ๊ะหู่โต๊ะ แสโล๊ะ 2555)

สองปีที่อยู่ใต้อาปา ซึ่งเป็นช่วงที่ยังไม่ได้แต่งงาน อ๊ะหู่โต๊ะก็ได้พบกับความ
หลากหลายของผู้คนชาติพันธุ์อื่นๆ เช่น เมียน ม้ง ไทใหญ่ เป็นต้น ซึ่งพวกเขาก็มา
เรียนรู้การทำเครื่องประดับเงินในวังเช่นกัน และที่ศูนย์ฯ นี้ก็ได้ทำให้อ๊ะหู่โต๊ะเรียนรู้
การทำเครื่องประดับเงินที่แตกต่างจากคนอื่นอีกด้วย

“อาปามีชื่อเสียงตอนนั้น เพราะว่าอาปาเป็นคนตีเครื่องเงินรูปทรงลูกอ้อน ได้ดี
โดยพระราชินีท่านเข้ามาหาคนที่ฝึกตีเครื่องประดับเงิน แล้วท่านก็ได้ให้
ตัวอย่างรูปทรงต่างๆ แก่ผู้ฝึกตีเครื่องเงินด้วย ช่วงนั้นท่านได้ให้ตัวอย่าง
รูปภาพอ้อน แล้วให้ทุกคนตีออกมาเป็นรูปทรงตามตัวอย่าง คนที่มาเรียนรู้การ
ตีเงิน (ทั้งม้ง เมียนและไทใหญ่) ก็ตีได้ดีและออกมาเป็นรูปทรงผลอ้อน แต่
ทว่าตีแล้ว อ้อนนั้นไม่สามารถขยับได้ เพราะทุกคนเชื่อมั่นให้ลูกอ้อนติดกัน
แล้วจะไปขยับลูกอ้อนได้อย่างไร อาปาก็เลยดูๆ แล้วก็คิดหาวิธีการของอาปา
เอง โดยการเจาะรูเล็กๆ กับผลอ้อนและร้อยเส้นเงินเข้าไป ก็จะทำให้ผลอ้อน
นั้นขยับหรือคืนได้ได้ ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา อาปาก็มีชื่อเสียงในวังและทุกคนก็
สนใจในตัวอาปาที่สามารถตีเครื่องเงินรูปทรงผลอ้อนและขยับได้ ทุกคนแปลกใจ
มากเพราะที่ผ่านมาไม่มีใครทำผลอ้อนแล้วขยับได้เหมือนอาปาทำ จากนั้น ทุก
คนก็เลยบอกให้อาปาทำรูปทรงอื่นๆ อีก ซึ่งอาปาก็ไม่แน่ใจว่าจะทำได้หรือไม่
ส่วนพวกเขาก็จะทำรูปกว้าง และสัตว์อื่นๆ ที่คืนไม่ได้ ของอาปาคืนได้หรือ
ขยับได้” (สัมภาษณ์ อ๊ะหู่โต๊ะ แสโล๊ะ 2555)

⁵ 3 คนที่อ๊ะหู่โต๊ะกล่าวถึง เป็นชาวลีชูที่มาจากศรีดงเย็น หนึ่งในนั้นคือจ๊ะโง่ ไร่ฟู ชาวลีชูทั้ง 3 คนนั้น มีฝีมือการตี
เครื่องประดับเงินอยู่แล้วและที่ต้องเข้าไปในศูนย์ศิลปาชีพ ก็เพราะเวลานั้นหม่อมเจ้ากิติศเดชได้เข้ามาเยี่ยมที่
เชียงใหม่และท่านต้องการช่างตีเครื่องเงินเข้าไปตีให้พระราชินี ปัจจุบัน บุคคลทั้ง 4 ท่านที่เคยเข้าไปในศูนย์ศิลปา
ชีพเสียชีวิตไปแล้วสองคน) (สัมภาษณ์ อาฮีโป๊ะ สิ้นลี 23 มีนาคม 2556)

ช่วงที่อยู่ในศูนย์ศิลปาชีพ อ๊ะหู่โต๊ะก็ได้เฝ้ารับเสด็จกับสมเด็จพระราชินีเป็นครั้งคราว แม้ไม่ได้เป็นการพบกันโดยส่วนพระองค์ แต่ท่านก็ได้มาสอดส่องดูแลการฝึกงานของช่างเหล่านี้บ่อยครั้ง โดยท่านจะมาเดินดูว่าช่างเหล่านี้ฝึกฝนการตีเครื่องเงินเป็นอย่างไรบ้าง ในขณะที่เดียวกันท่านก็ได้มีน้ำใจให้การช่วยเหลือเรื่องค่าอาหารในแต่ละวัน ซึ่งมีความจำเป็นเหมือนกันสำหรับ๊ะหู่โต๊ะและชาติพันธุ์อื่นๆ ที่เข้ามาอยู่ในวัง และยังไม่สามารถปรับตัวเรื่องอาหารได้ดี โดยพระราชินีให้ลูกสาวทั้งสอง ของท่านแจกเงินให้กับช่างที่มาฝึกงาน โดยเฉลี่ยแล้ว ท่านให้ค่าอาหารพิเศษเพิ่มเติมอาทิตย์ละ 80 บาท “อาหารส้มไป หวานไป หากไม่ชอบ กินไม่ได้ อยากรับแบบไหน ก็ไปหาซื้อเอาเองคนเดียว ท่านจะมีเงินให้ทุกคน 7 วัน 80 บาท”

ระหว่างที่อยู่ในศูนย์ฯ กับเพื่อนๆ ต่างชาติพันธุ์ อ๊ะหู่โต๊ะก็ได้ติดตามสมเด็จพระราชินีไปทั่วทุกแห่งที่ท่านเสด็จไป เพื่อไปตีเงินให้กับท่าน

“อยู่กรุงเทพฯ สองเดือน ดำหนักกุฟิงค์สองเดือน นราธิวาสสองเดือน กลับมาอยู่กรุงเทพฯ อีกสองเดือนแล้วก็ไปหัวหินต่ออีกสองเดือน ติดตามพระราชินีไปทั่ว ไปตีเงินให้ท่านอย่างเดียว” (สัมภาษณ์ อ๊ะหู่โต๊ะ แสโล๊ะ 2555)

หลังจากที่อยู่กรุงเทพฯ ได้ประมาณ 2 ปี อ๊ะหู่โต๊ะจึงกลับมาเชียงใหม่ กลับมาครั้งนี้ก็มาสร้างครอบครัวและมาตั้งหลักปักฐานใหม่ที่บ้านศรีดงเย็น โดยช่วงแรกที่๊ะหู่โต๊ะไปถึงชุมชนก็ได้เริ่มตีเครื่องประดับเงินขายและช่วงเดียวกันนี้ อ๊ะหู่โต๊ะก็ได้แต่งงานกับหญิงลีชุมชนศรีดงเย็นด้วย หลังจากนั้น อ๊ะหู่โต๊ะ ก็ไม่ได้กลับไปใช้ชีวิตอยู่ที่กรุงเทพฯ อีกเลย เนื่องจากมีลูกและมีครอบครัวแล้ว อีกทั้ง ที่ศูนย์ฯ ก็มีกฎไม่ให้กลับบ้านบ่อยๆ เช่นกัน อ๊ะหู่โต๊ะจึงตัดสินใจ เลือกออาชีพตีเครื่องประดับเงินเลี้ยงครอบครัวอยู่ที่หมู่บ้านศรีดงเย็นและเร่ขายไปยังหมู่บ้านลีซูและหมู่บ้านชาติพันธุ์อื่นๆ ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

“ช่วงที่ไม่มีลูก ไม่มีครอบครัว อาปาอยู่ในศูนย์ฯ ได้นาน แต่พอมีลูกมีครอบครัว อาปาก็ไม่ได้ไปกรุงเทพฯ อีกเลย เพราะถ้าอยู่ในศูนย์ฯ เขาไม่มีกฎให้กลับบ้านบ่อยๆ เมื่อเป็นเช่นนั้น หากอาปาไป อาปาก็จะไม่รู้ว่าลูกๆ ของอาปาจะเป็นอย่างไรบ้าง เจ็บป่วย ไม่สบายขึ้นมา อาปาก็ไม่รู้ ไม่เห็น อาปาเลย

ตัดสินใจตีเครื่องเงินอยู่ที่นั่น หลังจากที่อยู่ออกมาได้ 2 ปี มีลูกมีครอบครัว อาปาก็ไปที่วังพระตำหนักภูพิงศ์อย่างเดียว ไปหาสมเด็จพระราชินีเวลาที่ท่านมา เชียงใหม่ ไปตีเครื่องเงินให้ท่าน ไม่ได้ไปกรุงเทพฯ เหมือนเมื่อก่อน” (สัมภาษณ์ อ๊ะหู่โต๊ะ แสโล๊ะ 2555)

อย่างไรก็ตาม การที่๊ะหู่โต๊ะได้เข้าไปอยู่ในวังและได้ฝึกฝนการตีเครื่องประดับเงินนั้น ครูที่ฝึกฝนให้เขาตีเงิน เป็นครูไทย แต่การที่เขาได้หันมาตีเครื่องเงินลือชูและขายให้กับชาวลือชูนั่นเป็นเพราะ๊ะหู่โต๊ะ นำมาประยุกต์ใช้กับรูปทรงเครื่องประดับเงินของชาวลือชู ทั้งนี้ ๊ะหู่โต๊ะเองซึ่งมีความรู้และประสบการณ์ในการตีรูปทรงต่างๆ จากศูนย์ฯ ได้ดี จึงไม่ใช่เรื่องยากที่จะนำมาประยุกต์ตีเป็นเครื่องเงินที่บ่งบอกความเอกลักษณ์ของลือชู หากมีตัวอย่างมาให้ก็สามารถทำได้แล้ว “ครูที่ฝึกให้เป็นครูไทย เขาไม่ได้สอนให้ตีแบบลือชู แต่อาปาก็ทำได้ ถ้ามีตัวอย่างมาให้ดู”

ช่วงที่๊ะหู่โต๊ะได้เริ่มตีเงินใหม่ๆ นั้น วัตถุประสงค์ที่เขาผลิตเป็นเครื่องประดับเงินคือเหรียญรูปหรือเงินแถบ โดยสถานที่ที่ไปรับซื้อคือโรงรับจำนำ ในบางครั้งก็มีชาวบ้านศรีดงเย็นที่นำเอาเงินแถบไปจำนำแล้วหลุดจำนำ ขายคืนไม่ได้ ๊ะหู่โต๊ะก็ไปหาซื้อจากสถานที่ดังกล่าว จากนั้นเขาก็นำเครื่องเงินต่างๆ ที่เขาซื้อไป ไปหลอมและเอามาทำเป็นเครื่องประดับเงิน นอกจากการไปรับซื้อเครื่องเงินเพื่อมาผลิตเครื่องประดับเงินจากร้านจำนำแล้ว ยังมีชาวบ้านที่รู้จักกันเอาเครื่องเงินมาขายและมาให้ตีด้วย แต่ถ้าไม่รู้จักกัน แต่ละคนก็ต้องลงไปในเมือง ไปร้านจำนำและมาตีเครื่องประดับ มิเช่นนั้น ก็คงไม่มีเงินให้ตี

ระหว่างที่๊ะหู่โต๊ะได้เริ่มตีเงินใหม่ๆ เงินลงทุนส่วนใหญ่ก็มาจากการช่วยกันทำมาหากินด้วยกันกับภรรยาลือชู ไม่ว่าจะด้วยวิธีการใดๆ ก็ตาม อาทิ การขายใบหมากพลูหนึ่ง การขายดอกไม้ การขายปลาหนึ่ง การขายมันอาลู หรือแม้กระทั่งการเย็บผ้าของภรรยาแล้วขายให้กับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาในชุมชนศรีดงเย็น ในส่วนของอุปกรณ์หรือเครื่องจักรสมัยใหม่สำหรับการตีเครื่องเงินนั้น ๊ะหู่โต๊ะได้รับความเมตตาจากท่านสมเด็จพระราชินีมาก่อน แต่ปัจจุบัน เครื่องจักรที่ได้พระราชทานจากสมเด็จพระราชินีจากนั้นมีอายุการใช้งานนานมากแล้ว ๊ะหู่โต๊ะจึงบริจาคให้คนอื่น เครื่องจักรที่

ใช้ปัจจุบันเป็นเครื่องจักรชุดใหม่ที่เพิ่งสั่งซื้อมาจากกรุงเทพฯ และให้ลูกชายของเขาได้
ตีเครื่องประดับเงินต่อไป

กรณีของฮะหฺวะค๊ะนั้น เป็นกรณีที่น่าสนใจคือชีวิตในวัยเด็กแม่จะได้อยู่กับพ่อแม่และ
ทำมาหากินกับเกษตรกรรมจนถึงอายุ 17 ปี และออกจากชุมชนเกษตรกรรมตั้งแต่นั้น
เป็นต้นมา ความคิดและความหลากหลายในการตีตลาดเครื่องเงินนั้นย่อมได้รับ
อิทธิพลมาจากการไปฝึกฝนที่ศูนย์ศิลปาชีพเป็นส่วนใหญ่ สินค้าของฮะหฺวะค๊ะถูกผลิต
ออกมาหลากหลายกว่า ทั้งแหวนและกำไลหรือเครื่องประดับเงินที่มีขนาดเล็ก อีกทั้ง
ลูกค้าของเขามีความหลากหลาย ทั้งลี้ซุ ลาหู่และคนเมืองด้วย

โดยสรุปแล้ว การศึกษากับสองกลุ่มนี้มีความเหมือนกันอยู่ประเด็นหนึ่งคือ การกลายเป็นผู้ค้าและ
ผู้ผลิตเครื่องแต่งกายนั้นมีภูมิหลังมาจากการไม่สามารถดำรงอาชีพได้แบบสมัยก่อน ก็คือการทำไร
หมุนเวียนและไม่สามารถปลูกฝิ่นได้อีกต่อไป ทำให้ทั้งสองกลุ่มต้องพยายามหาหนทางในการ
ดำรงชีวิตแบบใหม่ โดยกรณีของฉายถือว่าโชคที่ได้อดีดพี่เขย (ภรรยาคนแรกของฉาย มีศักดิ์เป็น
น้องสาวของนายประพันธ์ และได้เสียชีวิตไปเมื่อหลายสิบปีก่อน ปัจจุบัน ฉายได้แต่งงานใหม่กับ
หญิงอื่นที่ไม่ได้มีศักดิ์เป็นน้องสาวของนายประพันธ์ หรือเจ้าของโรงงานเงิน) คอยสอนให้รู้จักการ
ผลิตเครื่องประดับเงิน และนอกจากจะให้ความช่วยเหลือด้านการผลิตแล้ว ยังได้รับความช่วยเหลือ
ในการนำสินค้าของนายฉายไปจำหน่ายโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ประการสำคัญคือการได้รับความ
นิยมจากชาวลี้ซุ เนื่องจากบุคคลที่ฝึกให้เขาซึ่งก็คือพี่เขยของเขานั้นมีชื่อเสียงด้านการผลิต
เครื่องประดับเงินในสังคมลี้ซุอยู่แล้วด้วย ความเป็นเครือญาติระหว่างพี่เขยกับนายฉาย ทำให้เกิด
การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันอยู่เสมอ แม้ว่าปัจจุบันพี่เขยจะไม่สามารถผลิตเครื่องประดับเงินได้อีก
ต่อไป แต่นายฉายยังคงต้องใช้บริการในการรีดเงิน คึงเงินจากพี่เขยอยู่เสมอ และสถานที่สำหรับคัง
กล่าวคือโรงงานเงินในหมู่บ้าน

การผลิตของนายฉาย จะมีความแตกต่างจากกรณีที่สอง เนื่องจากฉายได้ประสบการณ์ในการขาย
เครื่องประดับเงินให้กับชาติพันธุ์อื่นๆ มาก่อน เช่นว่าคนเมืองมักจะมีการต่อรองเรื่องราคา และ
สินค้าที่ให้ผลิตก็เป็นประเภทแหวน กำไล หรือสิ่งของชิ้นเล็กๆ สินค้าเหล่านี้ ฉายบอกว่าจะนอกจาก
จะเสียเวลาแล้ว ยังไม่สามารถทำรายได้ที่สูงเหมือนกับที่ผลิตให้ชาวลี้ซุ ที่ส่วนใหญ่เน้นการส่งผลิต
เป็นชุดใหญ่ ทั้งราคาที่ได้อาจจากการผลิตชุดใหญ่ก็มักจะคุ้มกว่า

ส่วนกรณีที่สองคือ การกลายมาเป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินนั้นมีความชัดเจนว่าได้รับการฝึกอบรมจากสถานที่อีกแห่งหนึ่งซึ่งก็คือ ศูนย์ศิลปอาชีพ เพราะฉะนั้น การผลิตและการได้รับอิทธิพลเรื่องการออกแบบ รวมถึงความคิดเรื่องการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ย่อมหลากหลายและทำท่ายามากกว่ากรณีแรก กล่าวคือ นายซึ่งไม่ได้รับอิทธิพลทางความคิดจากเมือง จะเน้นการผลิตเฉพาะลายที่เป็นลือ และรับทำเฉพาะเครื่องเงินชิ้นใหญ่ ในขณะที่อะหู่ค๊ะ ซึ่งได้รับอิทธิพลการผลิตเครื่องประดับเงินจากศูนย์ฯ ทำให้เขามีความคิดอีกอย่างหนึ่งในการผลิตเครื่องประดับเงิน เช่นการรับผลิตชิ้นเล็กชิ้นใหญ่ และผลิตให้กับกลุ่มชาติพันธุ์อื่นๆ เช่น ลาหู่และคนเมือง

อย่างไรก็ตาม การเป็นนักธุรกิจค้าเครื่องประดับเงินอย่างเต็มตัวของทั้งสองกรณี สังเกตได้ถึงความแตกต่างในการหากลุ่มเป้าหมายของลูกค้า แต่สิ่งหนึ่งที่ทั้งสองกรณียังคงให้ความสำคัญและมีพื้นฐานความคิดเหมือนกันในการเป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินคือ ทั้งสองยังคงแนวคิดเรื่องสัญลักษณ์ชาติพันธุ์ ความพยายามในการผลิตลวดลายหรือเพิ่มเติมลายที่ตนคิดว่ามีความใกล้เคียงกับลายประจำชาติพันธุ์ให้มากที่สุดตามที่ตนได้ประสบมาหลายปี ในบทที่ห้า จะเป็นการวิเคราะห์แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการกลายเปลี่ยนสินค้า รวมทั้งจะนำเสนอเกี่ยวกับกระบวนการผลิตสินค้าหัตถกรรมทั้งสองประเภทและ การกำหนดมูลค่า เป็นต้น

4.4 สรุปและอภิปราย

จากการศึกษา ชุมชนทั้งสามชุมชนและกรณีศึกษาทั้งห้ากรณี ทำให้เห็นว่า การเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมในแต่ละยุค ส่งผลให้ชุมชนต้องปรับตัวไปตามบริบท เช่น บริบทของการพัฒนาและการท่องเที่ยว โดยบริบททั้งสองเป็นบริบทหลักที่ทำให้ชาวลือและสังคมลือเกิดทิศทางการเปลี่ยนแปลงแตกต่างกันไป เช่น การรับมือกับการพัฒนาที่เข้ามาในชุมชน การพยายามปรับวัฒนธรรมให้เหมาะสมกับบริบทการท่องเที่ยว หรือการคัดแปลงต้นทุนทางวัฒนธรรมให้สามารถซื้อขายกันได้ เช่น การทำให้ชุมชนมีความโดดเด่นเรื่องหัตถกรรมเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงิน ตัวอย่างเช่น หมู่บ้านศรีดงเย็นและหมู่บ้านน้ำสุลือ ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ได้รับผลประโยชน์จากการเติบโตของการท่องเที่ยวมากที่สุด โดยสองหมู่บ้านนี้ มีลักษณะโดดเด่นกว่าลือบ้านโป่งน้ำร้อน ทั้งด้านกายภาพที่ตั้งอยู่ติดใกล้สังคมเมือง ด้านสภาพแวดล้อมที่เต็มไปด้วยป่าและทรัพยากรธรรมชาติ ด้านความหลากหลายทางวัฒนธรรม เช่น การมีชาวไทใหญ่ และคนเมือง

รวมถึงชาติพันธุ์อื่นๆ ในหมู่บ้านน้ำสุลิดู หรือการมีชาติพันธุ์อาข่าอาศัยอยู่ด้วยกันในหมู่บ้านศรีดงเย็น เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่น่าสนใจสำหรับการศึกษาในแต่ละกรณีศึกษาคือ เรื่องการจัดแบ่งแรงงาน และการมีส่วนร่วมในการผลิตเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงิน การศึกษาของบทนี้ ได้ทำให้เห็นว่า บทบาทหน้าที่ของแต่ละคน โดยเฉพาะในครัวเรือน กลายเป็นเรื่องที่สามารถต่อรองหรือยืดหยุ่นตลอดเวลา การจะศึกษาเรื่องบทบาทหน้าที่ในปัจจุบัน จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องศึกษาว่า สถานภาพทางสังคมของผู้ที่กลายเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าขายนั้นมีความเป็นมาอย่างไร โดยเฉพาะการกลายมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องแต่งกาย งานศึกษาของกรองทอง (เป็นงานศึกษาที่คล้ายคลึงกับงานศึกษาของผู้วิจัย) ทำให้เห็นภาพที่ชัดเจนเกี่ยวกับการแบ่งหน้าที่กันทำของชาวม้งที่มาจากฝ้าในเมืองเชียงใหม่ และสถานภาพทางสังคมกรณีศึกษาของกรองทองส่วนใหญ่มีสามเป็นกลุ่มชาติพันธุ์เดียวกัน และส่วนใหญ่ยังมีชีวิตกันอยู่ จึงทำให้เห็นบทบาทหน้าที่ที่ชัดเจนว่าสมาชิกในครอบครัวต้องมีการเตรียมตัวหรือปรับตัวอย่างไรในบริบทปัจจุบัน ในขณะที่กรณีศึกษาของชาวลีซู ทั้งๆ ที่เป็นชาติพันธุ์ที่มีชายเป็นใหญ่เหมือนชาติพันธุ์ม้ง แต่เรื่องอำนาจและบทบาทหน้าที่ของแต่ละคน โดยเฉพาะในครัวเรือน กลายเป็นเรื่องที่ศึกษาได้ยากยิ่ง เนื่องจากสมาชิกซึ่งเป็นเสาหลักของครอบครัวได้เสียชีวิตไปบ้าง เป็นชาติพันธุ์เมืองบัว การศึกษาประเด็นการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการกลายมาเป็นผู้ผลิตดังที่ได้กล่าวมาทั้งหมดของบทที่สี่ พยายามชี้ให้เห็นว่า การกลายมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องแต่งกายในปัจจุบัน จะไม่สามารถศึกษาเรื่องบทบาทหน้าที่ของครัวเรือนได้อีกต่อไป แต่ต้องปรับเปลี่ยนการศึกษาว่า กระบวนการผลิตในปัจจุบันเน้นบุคคลภายนอกที่เข้ามาเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะผู้ที่มีทักษะในการตัดเย็บชิ้นส่วนต่างๆ ของเครื่องแต่งกาย ซึ่งอาศัยอยู่นอกชุมชน และส่วนใหญ่มีลักษณะของความเป็นเครือญาติอยู่ด้วย

ในส่วนของการกลายมาเป็นผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องประดับเงิน การแบ่งบทบาทหน้าที่ก็ไม่ได้จำกัดเฉพาะในครัวเรือนอีกต่อไปเช่นกัน เนื่องจากเป็นการผลิตแบบใหม่และเป็นการผลิตที่เน้นเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อให้ได้มาซึ่งความสวยงามของเครื่องประดับเงิน โดยเฉพาะการมีโรงงานผลิตเครื่องเงินในหมู่บ้านศรีดงเย็น และการมีอุปกรณ์ผลิตเครื่องประดับเงินโดยส่วนตัวของบ้านโป่งน้ำร้อนลีซู ปัจจัยเหล่านี้ ทำให้เห็นว่า หากไม่มีต้นทุนมากพอที่จะเป็นผู้ผลิตได้ จำเป็นต้องมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันจากคนในชุมชน

ทั้งนี้ งานศึกษาที่สามารถนำมาเชื่อมโยงกับงานศึกษานี้ได้คืองานศึกษาของ Cohen (1989) ที่ได้ศึกษาไว้ว่า การเกิดขึ้นของกระบวนการกลายเป็นสินค้าเป็นสิ่งที่เลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะในบริบทของประเทศที่ด้อยพัฒนาหรือกำลังพัฒนา เพราะกระบวนการดังกล่าวเป็นการไปส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจไม่มากนักน้อย แต่ประการสำคัญคือ กระบวนการดังกล่าว มักจะมีนัยที่เป็นเชิงลบต่อสังคมชาติพันธุ์หรือแม้กระทั่งชุมชนท้องถิ่น ตามที่ Greenwood (1977) ได้กล่าวไว้ หรืองานศึกษาที่ทวิช (2551) ได้ศึกษากับกระบวนการกลายเป็นสินค้าของอัตลักษณ์ชาติพันธุ์ ซึ่งพบว่าบริบทสำคัญของกระบวนการกลายเป็นสินค้าคือบริบทของการพัฒนาและการเจริญเติบโตอย่างเต็มที่ของการท่องเที่ยว ดังที่ผู้วิจัยค้นพบเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม งานศึกษานี้พยายามเพิ่มเติมให้เห็นว่า การผลิตหรือกระบวนการผลิตที่เป็นเจ้าของวัฒนธรรมมักจะไม่นำไปปล่อยให้กระบวนการดังกล่าวดำเนิน โดยปราศจากความคิดอย่างรอบคอบ เรื่องอัตลักษณ์ชาติพันธุ์ งานศึกษาของ Cohen และทวิช ทำให้เห็นภาพชัดเจนว่าสินค้าต่างๆ ที่ผลิตออกมาล้วนเป็นการผลิตเพื่อการค้าขายให้กับนักท่องเที่ยวทั้งภายในประเทศไทยและมีการส่งออกไปยังต่างประเทศเพื่อทำการเปิดตลาดให้กับนักท่องเที่ยวไปทั่วโลก นอกจากนี้ งานศึกษาของ Cohen ยังพบว่านักท่องเที่ยวของชาติพันธุ์ม้ง ได้มีองค์กรเอกชนและยูเอ็นเข้าไปกำกับเรื่องการผลิตแบบของสินค้าตามที่ตลาดโลกต้องการ ซึ่งทำให้กลายเป็นประเด็นในที่สุดว่า สินค้าเหล่านี้หลังจากที่ไม่ได้มีการควบคุมด้วยเจ้าของชาติพันธุ์แล้ว คุณค่าและมูลค่า รวมทั้งสัญลักษณ์ต่างๆ กลายเป็นเรื่องที่ไม่สามารถควบคุมได้อีกต่อไป แต่การศึกษาในครั้งนี้พบว่า เครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงินทั้งสอง เป็นสินค้าที่แม้จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมบ้างเล็กน้อย แต่ก็ยังคงมีเรื่องสัญลักษณ์เด่นที่แสดงให้เห็นว่าเป็นอัตลักษณ์ของชาวลีซูลูจริงๆ โดยผู้ผลิตและผู้ค้านักท่องเที่ยวทั้งสองประเภท ยังสามารถกุมอำนาจหรือรักษาสัญลักษณ์ชาติพันธุ์เอาไว้ เพราะเป็นการผลิตโดยคนลีซูลูและขายให้แก่ผู้บริโภคที่เป็นคนลีซูลูด้วยกันเอง

จากประเด็นดังกล่าวข้างต้น สามารถแบ่งประเภทของชุมชนลีซูลูที่อยู่ในบริบทหมู่บ้านออกเป็นสองรูปแบบคือ รูปแบบแรก การปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตจากการเกษตรเพื่อการยังชีพเป็นการผลิตเพื่อขายในระบบตลาด กลุ่มนี้ยังคงอาศัยอยู่ในชุมชนเป็นหลัก มีพื้นที่ทำการเพาะปลูกเพียงพอสำหรับพืชเศรษฐกิจสมัยใหม่ ตัวอย่างเช่น ชุมชนคอยล้าน ห้วยล้าน แม่มอญ และคอยช้าง ในเขตจังหวัดเชียงราย เป็นต้น (อรอนงค์ แสนยากุล 2548) ชุมชนเหล่านี้ใช้เวลาส่วนใหญ่อยู่กับการผลิตภาคการเกษตร ซึ่งแต่ละคนจะมีรายได้เพียงพอสำหรับการซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปและเครื่องประดับเงิน

ที่ผลิตโดยลิซูในชุมชนท่องเที่ยว ประการสำคัญของชุมชนบริบทภาคการเกษตรเหล่านี้คือ การเข้าไม่ถึงแหล่งวัตถุดิบสำหรับการตัดเย็บเสื้อผ้าด้วยตัวเอง หรือมีความยากลำบากในการหาซื้อวัตถุดิบ การตัดสินใจซื้อหัตถกรรมฝีมือจากชาวลิซูที่เข้ามาขายในชุมชนจึงเป็นที่นิยมกันมากขึ้น

รูปแบบที่สอง การปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตจากการเกษตรเป็นงานหัตถกรรม กลุ่มนี้เป็นชุมชนที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายการประกาศขยายพื้นที่อนุรักษ์ซึ่งส่งผลให้มีพื้นที่เพาะปลูกจำกัด หากแต่การที่ชุมชนดังกล่าวอยู่ใกล้เมืองและเส้นทางท่องเที่ยว ชาวบ้านจึงพยายามดิ้นรนเพื่อการยังชีพแบบใหม่ด้วยการปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตจากภาคการเกษตรไปสู่การผลิตสินค้าหัตถกรรมฝีมือที่อยู่บนพื้นฐานของภูมิปัญญาของกลุ่มชาติพันธุ์ อย่างไรก็ตาม คนในชุมชนดังกล่าวส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในชุมชนในขณะที่บางส่วนได้อพยพเข้าสู่เมือง ตัวอย่างของชุมชนดังกล่าวคือ บ้านศรีคงเย็น อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ บ้านน้ำฮู อำเภอปาย และบ้านสบป่อง อำเภอปางมะผ้า จังหวัดแม่ฮ่องสอน (ทวิช จตุรพถกษ 2551) ชุมชน ไป่งน้ำร้อนลิซู อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย เป็นต้น ทั้งนี้ ในระยะหลัง ผู้ผลิตงานหัตถกรรมเหล่านี้ได้เปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากนักท่องเที่ยวมาเป็นชาวบ้านลิซูในชุมชนที่ทำการเกษตรและอพยพเข้าเมืองแทน

ทั้งนี้ รูปแบบของหมู่บ้านทั้งสองหมู่บ้าน ยังมีปรากฏการณ์การอพยพของผู้คนรุ่นใหม่เข้าสู่เมืองเพื่อการศึกษาและประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตรด้วย เนื่องจากชุมชนลิซูดั้งเดิมได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ได้รับผลกระทบจากการพัฒนาและกระแสโลกาภิวัตน์ จึงทำให้เยาวชนจำนวนมากต้องเข้าเรียนต่อระดับการศึกษาที่สูงขึ้นในเมือง ในขณะที่ผู้ใหญ่บางส่วนซึ่งประกอบอาชีพเกษตรกรรมในชุมชนต้องละทิ้งอาชีพดังกล่าวแล้วอพยพเข้าสู่เมือง กลุ่มคนลิซูในเมืองทั้งสองดังกล่าว ใช้ชีวิตและประกอบอาชีพที่แตกต่างกันออกไป เช่น เป็นนักเรียน นักศึกษา แรงงานรับจ้างรายวัน อาชีพหมอนวด และค้าขาย ฯลฯ ตัวอย่างของชุมชนลิซูในเมืองเช่น ชุมชนหัวฝาย ชุมชนสันลมจอย (บ้านโป่งน้อย) ชุมชนไอดี (สถานอาบ อบ นวด) (O.T. massage) เป็นต้น (อะซามะ ฉินหมี 2548) กระนั้นก็ตาม แม้ชาวลิซูจะใช้ชีวิตส่วนใหญ่อยู่ในเมือง แต่ชาวลิซูดังกล่าวยังมีความผูกพันกับครอบครัว และชุมชนต้นทางบนพื้นที่สูง โดยเฉพาะการเข้าร่วมพิธีกรรมและเทศกาลสำคัญประจำปี ซึ่งมีความจำเป็นจะต้องสวมใส่ชุดประจำชาติพันธุ์ลิซู รวมทั้งเครื่องประดับเงินที่ผลิตและจำหน่ายโดยชาวลิซูอีกด้วย