

## บทที่ 5

### กระบวนการผลิตสินค้าหัตถกรรมฝีมือลือชู

บทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอกระบวนการผลิตของสินค้าหัตถกรรมทั้งสองประเภท คือเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงิน ศึกษาการจัดสรรแรงงานที่เป็นระดับภายในครอบครัว นอกครอบครัว ในชุมชน และนอกชุมชน ซึ่งเป็นแรงงานที่สำคัญและมีความจำเป็นต่อกระบวนการผลิต ศึกษาถึงความสัมพันธ์เชิงอำนาจของแต่ละกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการฯ อีกทั้ง ยังจะได้นำเสนอแหล่งที่มาของวัสดุอุปกรณ์ หรือชิ้นส่วนต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการผลิตสินค้า ปริมาณการผลิต และการกำหนดมูลค่าและการสร้างความเชื่อถือ

#### 5.1 เสื้อผู้หญิงชาติพันธุ์ลือชู

การวิจัยในครั้งนี้ มุ่งศึกษาเพียงเสื้อผู้หญิงชาติพันธุ์ลือชูเท่านั้น เนื่องจากเป็นงานหัตถกรรมฝีมือที่เห็นการเปลี่ยนแปลงได้ชัดเจนมากกว่างานหัตถกรรมประเภทอื่นๆ เช่น กางเกงและเสื้อผ้าผู้ชาย เป็นต้น โดยกางเกงและเสื้อผ้าผู้ชาย ส่วนใหญ่จะถูกปรับเปลี่ยนไปในเรื่องเนื้อผ้าเท่านั้น รายละเอียดเกี่ยวกับรูปทรงและอัตลักษณ์ชาติพันธุ์ยังไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปจากเค้าโครงเดิมมาก ทั้งนี้ รายละเอียดและการเปลี่ยนแปลงของเสื้อผู้หญิงชาติพันธุ์ลือชูสามารถดูรายละเอียดได้ที่บทที่สอง

เนื่องจากการผลิตเสื้อผ้าของผู้หญิงลือชูในสมัยก่อน ถูกผลิตเพื่อการใช้สอย (use value) เท่านั้น โดยมีแม่บ้าน ลูกสาว หรือภรรยาทำหน้าที่ในการตัดเย็บให้กับสมาชิกในครอบครัว วงศ์ประกอบหรือชิ้นส่วนต่างๆ ของเครื่องแต่งกายที่ผลิตขึ้นมาล้วนเป็นงานฝีมือที่ทรงมาจากความคิดของผู้ผลิต หรือผู้สวมใส่ทั้งสิ้น การวัดตัว การเลือกซื้อเนื้อผ้าจากในเมืองและการตัดเย็บล้วนเป็นกิจกรรมภายในครอบครัว ระยะเวลาในการผลิตเสื้อผ้าแต่ละชิ้น ล้วนใช้เวลานาน และผลิตได้ เพียงไม่กี่ชิ้น ในระยะเวลาเพียงหนึ่งวัน หนึ่งเดือนหรือหนึ่งปี การตัดเย็บในอดีตเป็นเรื่องที่ซับซ้อน เพราะมีเรื่อง

รสนิยมและความคิดสร้างสรรค์ของผู้สวมใส่เข้าไปในกระบวนการผลิต มีการให้ความหมายต่อสี และลวดลายต่างๆ มีการให้คุณค่าต่อเสื้อผ้าที่ตนผลิตให้กับคนในสมาชิกครอบครัว ผู้ผลิตจะต้องมีความอดทน สักคี่ศรีและชื่อเสียงสำหรับผู้ผลิตและวงศ์ตระกูลได้ตราตรึงไว้ในผลผลิตแล้ว อาจเป็นเพราะเหตุผลดังกล่าวที่ชาวลิซซุมักจะพูดอยู่เสมอว่า “ในอดีต กว่าจะได้ใส่เสื้อผ้าใหม่แต่ละตัว ไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องใช้เวลาเป็นปี หรือสมัยก่อนมีเสื้อผ้าใหม่ใส่เพียงหนึ่งชุดต่อปีเท่านั้น” ประเด็นการได้สวมใส่เสื้อผ้าใหม่เพียงหนึ่งชุดต่อปีนั้น ได้ค้นพบจากงานศึกษาของประไพ ทองเจริญ (อ้างใน กรองทอง สุดประเสริฐ 2551) ว่า อยู่ que การบริหารจัดการชีวิตของตนเองและสมาชิกในครอบครัวมากกว่า และไม่จำเป็นว่าทุกคนหรือทุกครัวเรือนจะต้องมีข้อกำหนดดังกล่าวที่เหมือนกันแต่อย่างใด

แต่ปัจจุบัน การตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อการใช้สอยถูกปรับเปลี่ยนไปเป็นการตัดเย็บเพื่อการแลกเปลี่ยน (exchange value) หรือการขายเป็นรายได้ที่มุ่งการทำกำไรสูงสุดเป็นหลัก ดังนั้น การผลิตเพื่อการแลกเปลี่ยนจึงเป็นการผลิตที่เน้นความรวดเร็วและในปริมาณที่มาก อีกทั้งยังเป็นการผลิตที่เน้นกระบวนการที่มีผู้คนจากภายนอกเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งก็คือผู้เชี่ยวชาญในการเย็บหรือผลิตชิ้นส่วนต่างๆ เป็นกระบวนการผลิตที่มีความซับซ้อนเช่นกัน แต่ซับซ้อนในเรื่องการบริหารทุน แรงงาน วัตถุดิบ และเทคโนโลยีมากกว่า และเนื่องจากบริบทของการผลิตผ้าถูกปรับเปลี่ยนไป จากบริบทการผลิตเพื่อการใช้สอยภายในครัวเรือน ที่เคยเน้นแรงงานและแสงสว่างวัตถุดิบโดยคนในสมาชิกครอบครัวมีอำนาจในการตัดสินใจในการผลิต กลายมาเป็นการจ้างผลิต ทำให้ผู้คนที่เกี่ยวข้องต่างต้องเผชิญกับความสัมพันธ์เชิงอำนาจ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ผลิตเครื่องแต่งกายด้วยตนเอง และความสัมพันธ์เชิงอำนาจทั้งจากสมาชิกในครัวเรือน ในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้านเพื่อที่จะทำให้กระบวนการผลิตเครื่องแต่งกายนั้นเกิดผลสำเร็จ

### 5.2.1 ปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตในปัจจุบัน มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ผลิตหรือผู้ค้าเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงิน จะต้องสรรหาและจัดสรรปัจจัยต่างๆ ที่มีอยู่หรือได้สั่งสมมาให้เหมาะสมกับระบบการจัดการแบบใหม่ โดยเฉพาะการที่แต่ละกลุ่มต้องอาศัยทุนต่างๆ เช่น ทุนทางสังคมและทุนทางด้านการเงินและอื่นๆ เพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน นอกจากนี้ยังต้องอาศัยแรงงาน วัตถุดิบและเทคโนโลยีในด้วย

## ทุนทางสังคมและทุนทางด้านการเงินและอื่นๆ

ทุนหลักๆ ที่ได้ค้นพบระหว่างการวิจัยประกอบไปด้วยทุนทางสังคมและทุนทางด้านการเงิน รวมถึงทุนในด้านทักษะการตัดเย็บ และทุนทางด้านบริบทของชุมชน

คำว่า ทุนทางสังคม ได้ถูกนำมานิยามในลักษณะที่แตกต่างและหลากหลาย โดยในกรอบของการดำรงชีพนั้น ทุนทางสังคมได้มีความหมายว่า “ทรัพยากรที่มีอยู่ในสังคมที่คนนำมาใช้ในการบรรลุเป้าหมายในการดำรงชีพ ซึ่งได้แก่ เครือข่าย และความสัมพันธ์ ซึ่งช่วยเพิ่มความไว้วางใจและความสามารถในการร่วมมือกัน” หรือในอีกลักษณะหนึ่ง ทุนทางสังคม “ยังเป็นกฎเกณฑ์ บรรทัดฐาน พันธะสัญญา การแลกเปลี่ยนต่างตอบแทน และความเชื่อใจที่ฝังรากอยู่ในความสัมพันธ์ทางสังคม” (ปีนแก้ว เหลืองอร่ามศรี, 2554: 79) ขณะที่ประสิทธิ์ ลิปิรัชและคณะ (2552) ให้ความหมายว่า เป็นระบบคุณค่า อุดมการณ์ ความเชื่อ ที่วางอยู่บนพื้นฐานของการเคารพอ่อนน้อมต่อธรรมชาติ หรือภูมิปัญญาท้องถิ่นและกระบวนการเรียนรู้ที่ชุมชนสรรค์สร้าง สัมมาเพื่อการดำรงชีพ รวมถึงโครงสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมเช่นระบบครอบครัวและเครือญาติ เป็นต้น

ส่วนทุนทางด้านการเงิน หมายถึง “ทรัพยากรทางการเงินที่คนใช้ในการบรรลุเป้าประสงค์ของการดำรงชีพ ซึ่งประกอบไปด้วยเงินตรา หรือทรัพยากรอื่นๆ ที่ช่วยให้สามารถประยุกต์ใช้ยุทธศาสตร์การดำรงชีพในรูปแบบต่างๆ ได้” (ปีนแก้ว เหลืองอร่ามศรี 2554: 81) ทุนทางด้านทักษะการตัดเย็บ เป็นทุนที่ผู้ผลิตหรือผู้ค้าได้นำมาเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจและได้ก่อตั้งธุรกิจผลิตและค้าขายเครื่องแต่งกายจนถึงปัจจุบัน และทุนทางด้านบริบทชุมชนคือ การได้เปรียบเรื่องการตั้งถิ่นฐานของชุมชนที่อยู่ใกล้กับสังคมเมืองหรือเมืองแห่งความเจริญก้าวหน้าในด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ทุนทางสังคมและทุนทางด้านการเงินที่ผู้ผลิตหรือผู้ค้าเครื่องแต่งกาย ส่วนใหญ่ผ่านประสบการณ์ด้านการเกษตรมาก่อน หรือมีการผลิตเครื่องแต่งกาย พร้อมกับการทำเกษตรกรรมร่วมกันไปด้วย จึงสามารถนำเงินจากอาชีพภาคการเกษตรมาหมุนกิจการผลิตผ้าหรือค้าเสื้อผ้าได้ อีกทั้งยังมีโอกาสกู้ยืมเงินจากแหล่งต่างๆ ด้วย เช่น ธนาคาร จากญาติพี่น้อง รายได้จากการค้าขายผลผลิตทางการเกษตร เงินสะสมจากการเป็น

ลูกจ้างเย็บผ้า เงินสะสมจากการไปเป็นแรงงานรับจ้างในเมือง เป็นต้น มากกว่านั้น คือ  
ทุนด้านทักษะฝีมือ นั่น ผู้ผลิตหรือผู้ค้าเหล่านี้ ส่วนใหญ่มีทักษะฝีมือของการเป็นผู้ผลิต  
เบื้องต้นอยู่แล้ว คือทักษะในการตัดผ้า ซึ่งเป็นกระบวนการแรกของการผลิตเครื่องแต่ง  
กาย ในส่วนทักษะการเย็บนั้น ส่วนใหญ่เป็นความสามารถของแต่ละคน เนื่องจาก  
ผู้ผลิตหรือผู้ค้า มีประสบการณ์ในการตัดเย็บที่ไม่เหมือนกัน ผู้ผลิตหรือผู้ค้าบางคน แม้  
จะตัดเย็บใส่เองมานานตั้งแต่เด็ก แต่ความสามารถในการตัดเย็บเพื่อจำหน่าย ยังคง  
เป็นไปได้อีก เนื่องจากต้องมีความพิถีพิถันมากขึ้น จึงทำให้ต้องมีการจ้างงานให้กับ  
คนที่เชี่ยวชาญด้านการเย็บผ้าที่มีความประณีตในการตัดเย็บ โดยเฉพาะ

ทุนทางด้านทักษะการตัดเย็บ การสั่งสมมาและการได้มาซึ่งคุณภาพที่ดีในการตัดเย็บ  
และเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้สวมใส่นั้น แต่ละกรณีจะมีทุนดังกล่าวต่างกัน  
ตัวอย่างเช่น กลุ่มผู้ผลิตที่มีทุนมากคือประพินศรี แม้จะไม่ได้มีความสามารถในการ  
เย็บเสื้อผ้าเลย แต่การเลือกสีต่างๆ และการนำชิ้นส่วนสามส่วนไปประกอบกับชิ้นส่วน  
อื่นๆ ของการผลิตเสื้อผ้า ประพินศรีจะได้เปรียบ เนื่องจากเป็นวัยที่เข้าใจกลุ่มที่  
ต้องการความทันสมัย ประการสำคัญคือ การมีคุณแม่คอยให้คำแนะนำในเรื่องสีและ  
เนื้อผ้าที่ชาวลิซุต้องการในแต่ละยุคสมัย การสั่งสมทุนของกรณีนี้จึงเป็นการสั่งสมจาก  
ประสบการณ์ที่ตนเองได้คลุกคลีกับคุณแม่และคุณยายมาก่อน และจึงได้เรียนรู้การตัด  
ผ้าในเวลาต่อมา หรือกรณีที่สองและสามซึ่งเป็นกลุ่มผู้ผลิตที่มีต้นทุนปานกลางและ  
น้อย แต่การสั่งสมทุนของทั้งสองนั้น มีลักษณะใกล้เคียงกันคือ การได้เรียนรู้จากใน  
ชุมชน ในครอบครัว เนื่องจากสองกรณีนี้เติบโตขึ้นมาสังคัมหมู่บ้าน ได้เรียนรู้วิธีการ  
ตัดเย็บเสื้อผ้าลิซุจากสมาชิกในครอบครัว หรือได้เรียนรู้ด้วยตัวเอง เนื่องจากสังคัม  
หมู่บ้านในอดีตมีความจำเป็นที่ผู้หญิงลิซุจะต้องผลิตเครื่องแต่งกายด้วยตัวเอง

ส่วนทุนด้านทำเลของชุมชน ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่สี่ ทำให้เห็นว่าทุนประเภทนี้  
ได้นำมาซึ่งประโยชน์และโอกาสในหลายๆ ด้านให้กับผู้ที่อาศัยอยู่ในชุมชน นโยบาย  
การสนับสนุนและส่งเสริมเพื่อให้ความเจริญเข้ามาในพื้นที่ปาย หมู่บ้านน้ำฮูลิซุได้  
กลายเป็นพื้นที่หนึ่งสำหรับการนำเอาวัฒนธรรมชาติพันธุ์เข้าสู่กระบวนการท่องเที่ยว  
ของอำเภอปาย ประการสำคัญของทุนนี้คือการที่ชาวบ้านบางกลุ่มใช้ในการตัดสินใจ  
และเปิดโอกาสในการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาโดยอยู่บนพื้นฐานของความสามารถในการ  
ผลิตหัตถกรรมชาติพันธุ์เพื่อนักท่องเที่ยว ดังนั้น เมื่อการท่องเที่ยวไม่ได้ส่งผลให้เกิด

รายได้ดี โดยเฉพาะช่วงที่การท่องเที่ยวเริ่มหมดความนิยมน้อยลง แต่กลุ่มผู้ผลิตเหล่านี้ได้สั่งสมทุนด้านการตัดเย็บอยู่แล้ว การเปลี่ยนแปลงสินค้าจากที่เคยผลิตให้กับนักท่องเที่ยว เปลี่ยนมาเป็นการผลิตเสื้อผ้าเพื่อจำหน่ายให้กับชาวต่างชาติจึงเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้เช่นกัน

#### แรงงาน

แรงงานที่สำคัญสำหรับการตัดเย็บเครื่องแต่งกายเสื้อผ้าผู้หญิงลึชุนั้น ประกอบไปด้วยแรงงานในครัวเรือนทั้งพ่อ แม่ สามี และลูกๆ และแรงงานนอกครัวเรือน รวมถึงแรงงานนอกชุมชน ที่ทำหน้าที่ในการเย็บชิ้นส่วนต่างๆ หรือเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นส่วนใหญ่เป็นเครือญาติ ซึ่งอาศัยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันและต่างหมู่บ้าน การที่ต้องมีการจ้างแรงงานในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้านนั้นก็เพราะแต่ละหมู่บ้านมีผู้เชี่ยวชาญในการตัดเย็บที่หลากหลาย บางหมู่บ้านมีช่างเย็บที่เชี่ยวชาญสำหรับเครื่องแต่งกายของเด็ก ในขณะที่บางหมู่บ้านจะมีผู้เชี่ยวชาญด้านการเย็บเครื่องแต่งกายของผู้ใหญ่ แต่ส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานที่เป็นชาติพันธุ์ลึชุนทั้งหมด อาจมีบ้างที่ผู้ผลิตหรือผู้ค้าบางคนที่จ้างคนเมืองเย็บ แต่จ้างเย็บเฉพาะกางเกงและในบางเวลาเท่านั้น

ในส่วนของแรงงานและการแบ่งงานกันทำจะมีทั้งในระดับครอบครัว ระดับในชุมชน และระดับนอกชุมชน โดยการสั่งซื้อผ้า การตัดผ้านั้น ส่วนใหญ่เป็นหน้าที่ของผู้ผลิตหรือผู้ค้าที่มีการบริหารจัดการแรงงานในครอบครัวกันเอง กล่าวคือ หากสมาชิกคนไหนว่างจากการทำกิจกรรมอื่นๆ ก็สามารถ ตัดเตรียมไว้ได้เลย การตัดในที่นี้คือการตัดตัวเสื้อ และหลังจากนั้นจึงนำเอาผ้าที่ตัดเสร็จแล้วไปเตรียมจัดให้เป็นชุด โดยในหนึ่งชุดจะประกอบไปด้วยชิ้นส่วนทั้งสาม ผ้าสำหรับตัวเสื้อ ผ้าลายผืนเล็กๆ สำหรับแต่งบริเวณหน้าอก ผ้าสีบานเย็นหรือสีม่วงอ่อนสำหรับแต่งบริเวณแขน ผ้าซับในสีดำหรือสีอื่นๆ สำหรับทำแขน ผ้าสำหรับทำริมของเสื้อ กระดุม ขางยึด (ในกรณีที่ตั้งเย็บกางเกง) ด้ายสีต่างๆ เป็นต้น ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะเตรียมชุดเหล่านี้ไว้ทั้งหมด เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ช่างเย็บผ้าประจำของแต่ละเจ้า (บ่อยครั้งที่ผู้ค้าหรือผู้ผลิตจะบอกกับผู้วิจัยว่าเป็นเพราะความยุ่งยากในการเย็บ ชาวลึชุนจึงไม่นิยมเย็บใส่กัน)

ในส่วนของผู้เย็บผ้า ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะมีช่างเย็บประจำประมาณ 2-6 คน แล้วแต่ขนาดของธุรกิจ โดยในจำนวนนี้จะมีการแบ่งเย็บระหว่างเสื้อผ้าเด็กและเสื้อผ้าผู้ใหญ่ ที่มีการแบ่งเย็บเช่นนี้ เนื่องจากมีบางคนที่ยึดเก่งและไม่เก่ง คนที่ยึดไม่ค่อยเก่ง ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะให้เย็บเสื้อผ้าเด็ก และคนที่เย็บเก่งและทักษะดีกว่าก็จะให้เย็บเสื้อผ้าผู้ใหญ่

ตัวอย่างกรณีศึกษาของประพิณศรี โดยสมาชิกในครอบครัวของประพิณศรีจะมีการแบ่งงานกันทำเนื่องจากครอบครัวมีอาชีพค้าขายเพียงอย่างเดียว และสมาชิกที่มีอยู่ในบ้านก็มีเพียงแม่ น้องสาวและน้องชาย โดยในแต่ละวันประพิณศรีจะดูแลร้าน น้องสาวกับแม่จะดูแลกิจการร้านอาหาร ส่วนน้องชายต้องไปเรียนที่กรุงเทพฯ (กลับมาช่วยเป็นบางครั้งในช่วงปิดภาคเรียน) กิจกรรมสำหรับการตัดผ้าและเตรียมผ้าให้กับคนเย็บผ้าประจำร้านจึงเป็นช่วงเย็น หลังจากที่ชั่วโมงการทำงานที่ร้านอาหารหมดแล้ว และร้านของประพิณศรีก็ปราศจากลูกค้า จำนวนของการตัดในแต่ละคืน มักจะไม่เท่ากันเนื่องจากในบางวัน ทุกคนก็เหนื่อยจากการทำงานแล้ว และต้องการพักผ่อนในยามค่ำคืน แต่หากช่วงใดมีสินค้าขาดมากหรือมีลูกค้าที่ต้องการสินค้าตัวใหม่ ลายผ้าใหม่หรือเนื้อผ้าใหม่ ก็จะต้องเร่งช่วยกันตัดให้ได้เป็นจำนวนมาก แม้จะเหนื่อยเหนื่อยจากการทำงานในช่วงกลางวันก็ตาม หลังจากที่กระบวนการนี้เสร็จสิ้น น้องสาวของประพิณศรีและคุณแม่จะนำผ้าที่ตัดเสร็จแล้วไปส่งให้กับคนเย็บที่อยู่ในหมู่บ้านหนองตองและบ้านน้ำสุ แต่โดยหลักแล้ว หน้าที่สำคัญของประพิณศรีคือ การดูแลและจัดการเรื่องทั่วไปของร้าน ทั้งการตรวจสอบสินค้าสำเร็จรูป ตรวจสอบเนื้อผ้าที่เพียงพอสำหรับการตัด และการแบ่งขาย สำรองดูความเรียบร้อยและความพร้อมในการค้าขายด้วย

หรือในกรณีของอนงค์ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีต้นทุนปานกลาง กระบวนการผลิตและบทบาทหญิงชายของกรณีนี้จะแตกต่างจากประพิณศรีคือ การมีสามีเป็นคนเมืองและการได้ญาติผู้ใหญ่มาช่วยเรื่องการตัดเย็บด้วย โดยการเลือกเนื้อผ้า สีผ้าและการผลิตสินค้าจะเป็นการตัดสินใจของนางแอมา ส่วนการตัดผ้าและการขับรถนำสินค้าไปจำหน่ายตามหมู่บ้านต่างๆ นั้น โดยทั่วไปแล้วจะเป็นหน้าที่ของสามี ในด้านการตัดเย็บนั้น นางแอมาก็ได้มีการจ้างญาติคนสนิทมาช่วยเย็บเครื่องแต่งกายสำหรับผู้ใหญ่ ในขณะที่ตนทำหน้าที่ในการเย็บเครื่องแต่งกายสำหรับเด็ก อย่างไรก็ตาม บทบาทหญิงชายของกรณีนี้กับกรณีที่สาม เป็นเรื่องที่มีความยืดหยุ่น เพราะกรณีที่สองสามีเป็นคนเมือง แม้จะมีความถนัดในเรื่องการคำนวณมากกว่านางแอมา แต่เรื่องภาษายังคงเป็นอุปสรรค

เนื่องจากในบางครั้ง ต้องทำมาค้าขายกับชาวต่างชาติที่บางคนไม่สามารถสื่อสารได้ด้วยภาษาไทย เพราะฉะนั้น หน้าที่ของการเจรจาต่อรองกับลูกค้าจึงเป็นของนางแม่มาและสามีเป็นคนดูแลเรื่องการเงินอย่างเดียว ในขณะที่กรณีของเมียโลมะ ซึ่งนอกจากจะเป็นกลุ่มที่มีต้นทุนการผลิตน้อยแล้ว ยังเป็นกลุ่มที่มีการแบ่งบทบาทในครัวเรือนได้น้อยกว่ากลุ่มอื่นๆ ด้วย เนื่องจากสามีได้เสียชีวิตไป หน้าที่ในกระบวนการผลิต จนถึงกระบวนการขายจึงอยู่ที่นางเมียโลมะ แต่เพียงผู้เดียว และหากมีการสั่งทำมากเป็นกรณีพิเศษ ลูกสะใภ้หรือเพื่อนบ้านนางเมียโลมะ จะเข้ามาช่วยเหลือด้านการตัดผ้าอย่างเดียว ในขณะที่การเย็บผ้าด้วยเครื่องจักรสมัยใหม่นั้นจะเป็นหน้าที่ของนางเมียโลมะแต่เพียงผู้เดียวเช่นกัน ที่เป็นเช่นนี้ เนื่องจากนางเมียโลมะ ไม่สามารถจ้างแรงงานได้ ทั้งความสามารถในการตัดเย็บของตนเมื่อเทียบกับคนอื่นแล้ว ถือว่าไม่มีใครสามารถแทนที่ได้ และเพื่อไม่ให้เกิดการผลิตที่นำมาซึ่งไร้คุณภาพและความประทับใจต่อลูกค้า นางเมียโลมะ จึงเน้นการผลิตเพียงปริมาณที่เล็กน้อยเท่านั้น

#### วัตถุดิบ

วัตถุดิบสำคัญที่สุดสำหรับการผลิตเครื่องแต่งกายผู้หญิงก็คือ ผ้าฝ้ายซึ่งมีความหลากหลายทั้งลายผ้า เนื้อผ้าและสีผ้า ส่วนใหญ่ซื้อมาจากร้านขายผ้าที่จังหวัดเชียงใหม่ และกรุงเทพฯ เป็นหลัก โดยวัตถุดิบเหล่านี้จะมีการปรับเปลี่ยนไปในแต่ละปี เพราะฉะนั้น ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจึงต้องมีการติดต่อกับเจ้าของแหล่งค้าผ้าอยู่เป็นประจำ

การผลิตเครื่องแต่งกายในปัจจุบัน เป็นการผลิตที่เน้น ความทันสมัย และมีการตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของแฟชั่นตลอดเวลา สีของเสื้อผ้ายังคงเน้น โทนสีน้ำเงิน ฟ้ายืด ม่วงอ่อน ฯลฯ แต่เนื้อผ้าและลายผ้ามีการเปลี่ยนแปลงมาตลอด โดยเริ่มจากความนิยมกันมากที่สุดเมื่อสามสิบปีก่อนคือผ้าฝ้าย ผ้าหางกระรอก ผ้ากำมะหยี่และผ้าเกาหลี ซึ่งเป็นเนื้อผ้าและลายผ้าที่นิยมกันมากที่สุดในปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงทางด้านเนื้อผ้า นั้น ผู้ผลิตมักจะมีการติดต่อกับเจ้าของร้านผ้าในเชียงใหม่หรือมีบางครั้งที่ผู้ผลิตบางเจ้าก็รับมาจากกรุงเทพฯ โดยตรง เนื่องจากไม่สามารถหาซื้อได้ในร้านผ้าที่เชียงใหม่

กระบวนการผลิตเครื่องแต่งกาย เริ่มต้นเมื่อสินค้าภายในร้านเริ่มลดลง หรือเมื่อมีเนื้อผ้าใหม่เข้ามา โดยผู้ค้าหรือผู้ผลิตจะเป็นคนดำเนินการในการติดต่อสั่งซื้อผ้าจากแหล่งค้าผ้าทั้งจากจังหวัดเชียงใหม่และกรุงเทพฯ ตัวอย่างเช่น กรณีของประพิณศรี การไปซื้อผ้าและรับผ้ามาจากเชียงใหม่ นั้น ส่วนใหญ่เป็นคุณแม่ประพิณศรี เนื่องจากประพิณศรีจะต้องประจำอยู่ที่ร้าน ทั้งนี้ การให้คุณแม่ไปซื้อผ้านอกจากเหตุผลของการที่ประพิณศรีจะต้องเฝ้าร้านแล้ว เป็นเพราะความสัมพันธ์และความคุ้นเคยระหว่างคุณแม่กับเจ้าของร้านค้าขายผ้าในเชียงใหม่จะดีกว่าและสนิทใจกันมากกว่า เนื่องจากมีการค้าขายกันมานาน อีกทั้ง คุณแม่จะเป็นคนเลือกซื้อเนื้อผ้าและสีผ้าได้ดีกว่า เนื่องจากมีประสบการณ์ในการค้าผ้ากับลิซุมานานเช่นกัน จึงเลือกได้ทันทีเมื่อมาถึงร้านขายผ้าที่เชียงใหม่ การเดินทางของคุณแม่ประพิณศรีเพื่อเข้าไปซื้อในเมืองเชียงใหม่จะเดินทางไปกับรถโดยสาร หรือหากวันใดที่ลูกสาวซึ่งดูแลกิจการร้านอาหารมีเวลาว่างก็จะให้ลูกสาวขับรถยนต์มาส่งซื้อโดยตรง

การซื้อผ้าของคุณแม่ประพิณศรีแต่ละครั้งนั้น เป็นการซื้อคราวละมากๆ มูลค่าไม่ต่ำกว่าหลักแสนจากร้านขายผ้าต่างๆ ที่เชียงใหม่ซึ่งคุณแม่ได้ทำธุรกิจร่วมกันมานานหลายสิบปี อย่างไรก็ตาม นอกจากผ้าแล้ว แม่ของประพิณศรีได้ซื้อของอย่างอื่นด้วย ทั้งเพื่อใช้เองและรับฝากซื้อจากคนอื่น ได้แก่ กระดุม ด้ายสีต่างๆ ผ้าสีสำหรับตัดเย็บเครื่องแต่งกายของผู้ชายและผู้หญิง ยางยืดสำหรับผลิตกางเกงผู้ชายและผู้หญิง ไม้แขวนสำหรับแขวนเสื้อ ไซว้ในร้าน ฯลฯ รวมถึงของฝากซื้อจากผู้ที่เย็บผ้าในหมู่บ้านด้วยเป็นบางครั้ง

ในขณะที่การสั่งซื้อผ้าจากกรุงเทพฯ ซึ่งทำการสั่งซื้อมาได้ประมาณสองปีนั้น เริ่มดำเนินการโดยหลานสาวซึ่งทำงานอยู่ที่บริษัทแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ และบริษัทดังกล่าวมีสำนักงานติดกับโรงงานผ้า ทุกครั้งที่มีเนื้อผ้าใหม่เข้ามาจากต่างประเทศ หลานสาวก็จะติดต่อมาหาประพิณศรีหรือคุณแม่ เพื่อที่จะดำเนินการเลือกเนื้อผ้า ลายผ้า จากนั้นหลานสาวจะดำเนินการจัดส่งมาที่ร้านของประพิณศรี

วัตถุดิบที่สำคัญอีกชิ้นหนึ่งซึ่งเป็นชิ้นส่วนสำคัญบ่งบอกถึงความเป็นอัตลักษณ์ชาติพันธุ์บนเครื่องแต่งกายของผู้หญิงคือ ชิ้นส่วนผ้าแถบบริเวณหลัง (กาภูลู่หรือภูจี่ลู่)

ไหล่ (พีแหละ) และหน้าอก (เพียะกุ่มา) (รูปภาพประกอบในภาคผนวก) ซึ่งเน้นสีส้ม และสีแดงเป็นหลัก การผลิตชิ้นส่วนผ้าแถบเหล่านี้มีที่มาจากแหล่งต่างๆ เช่น บ้านเมืองคอง บ้านแม่จา อำเภอเชียงดาว ห้วยน้ำดัง อำเภอแม่แตง บ้านหนองตอง อำเภอปางมะผ้า และบ้านน้ำสุ อำเภอปาย เป็นต้น โดยแต่ละกลุ่มที่ผลิตหรือค้าขาย เครื่องแต่งกายจะสั่งทำหรือสั่งซื้อจากผู้ตัดเย็บสามส่วนนี้ มีเพียงผู้ผลิตบางกลุ่มที่รับซื้อเฉพาะบริเวณหลังและไหล่ ส่วนบริเวณหน้าอกนั้น ผู้ผลิตบางกลุ่มไม่ได้ทำการสั่งซื้อ (ผู้ผลิตชิ้นส่วนนี้หากไม่มีเวลามาก ก็จะไม่รับเย็บเช่นกัน) เนื่องจากชิ้นส่วนดังกล่าวไม่มีความยากลำบากในการเย็บเท่ากับสองส่วนที่เหลือ กล่าวคือ ในส่วนของบริเวณหลังและไหล่นั้น ต้องใช้ผ้าสลับกันสองสีหรือสามสีในกรณีที่ต้องการให้มีลวดลาย และยังคงมีการเข้าโค้งสำหรับบริเวณหลังและเส้นด้ายแต่ละเส้นจะต้องเย็บออกมาในลักษณะที่ตรง ไม่มีบิดเบี้ยวหรือเย็บเลยขึ้นมาทับสีของผ้าแถบอีกผืนหนึ่ง ในขณะที่ชิ้นส่วนบริเวณหน้าอกนั้น สามารถเย็บได้โดยใช้ผ้าสีแดงผืนเดียวและใช้เส้นด้ายสีส้มสีแดงเย็บเกือบทั้งหมด หากสังเกตเพียงชั่วคราว จะไม่เห็นความแตกต่างของชิ้นส่วนเหล่านี้เท่าไรนัก แต่หากสัมผัสก็จะรู้ถึงความแตกต่างได้ง่ายกว่า เนื่องจากความแข็งและความหนาของบริเวณหลังและไหล่จะมากกว่าบริเวณหน้าอก

ระหว่างที่ผู้วิจัยกำลังสัมภาษณ์ พร้อมกับสังเกตการณ์การตัดเย็บของชิ้นส่วนดังกล่าว ผู้รับผลิตชิ้นส่วนดังกล่าวซึ่งเย็บไปด้วยและพูดคุยกับผู้วิจัยไปด้วยก็กล่าวว่า

“ชิ้นส่วนทั้งสามนี้เนะ ถ้าไม่มีฝีมือจริงๆ เย็บไม่ได้ เพราะไม่มีใครซื้อ ไล่แล้ว หลังโค้งเหมือนคนแก่ใครจะซื้อละ ไซ้ใหม่ แต่ป้ารับเย็บเฉพาะสองส่วนเนะ คือส่วนหลังกับส่วนแขน ส่วนหน้าอก ผู้ผลิตบางคนเขาเย็บเองได้ ส่วนนี้ไม่ต้องมีฝีมือก็เย็บได้ เพราะไม่ต้องเข้าโค้งมากและองค์ประกอบของส่วนนี้ก็ เน้นสีด้ายมากกว่าสีของเนื้อผ้า” (สัมภาษณ์ โจเม๊ะ ลอวะ 2555)

ทั้งนี้ ผู้ที่เย็บชิ้นส่วนสามส่วนนี้ บางคนจะรับเย็บเฉพาะบริเวณไหล่ เพราะมีความเชี่ยวชาญกว่าบริเวณหลัง หรือบางคนรับเย็บเฉพาะบริเวณหลังเพราะมีความเชี่ยวชาญมากกว่าชิ้นส่วนบริเวณไหล่ หรือมีกรณีที่รับเย็บทั้งสามชิ้นส่วน ซึ่งก็จะทำให้ผู้ผลิตหรือผู้ค้ามีความง่ายต่อการจัดชุด แต่หากต้องพบกับผู้เย็บที่รับเย็บชิ้นส่วนใดชิ้นส่วน

หนึ่ง ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะต้องนำชิ้นส่วนดังกล่าว มาเทียบหรือนำมาเป็นตัวอย่างให้กับคนที่ตนจะไปจ้างเย็บอีกครั้งหนึ่ง ตัวอย่างเช่น นาง ก. รับเย็บเฉพาะบริเวณไหล่ เมื่อเป็นเช่นนี้ ผู้ผลิตหรือผู้ค้า จะต้องไปหา นาง ข. ที่รับเย็บเฉพาะบริเวณหลัง พร้อมกับลายที่นาง ก. ได้เย็บเอาไว้ก่อนแล้วเป็นตัวอย่าง เพื่อที่จะได้เป็นชุดเดียวกันสำหรับบริเวณไหล่และหลัง

### เทคโนโลยี

การผลิตเสื้อผ้าลึชู่ในปัจจุบัน มีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เนื่องจากต้องการผลิตเพื่อจำหน่ายครั้งละเป็นปริมาณมาก จึงมีความจำเป็นยิ่งที่เครื่องจักรไฟฟ้าอย่างเช่น จักรเย็บไฟฟ้า ที่เข้ามามีบทบาทสำคัญราวปีพ.ศ. 2540 เป็นต้นมา โดยการเลือกจักรไฟฟ้าดังกล่าว ส่วนใหญ่ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะได้รับคำแนะนำจากญาติพี่น้องก่อน จึงจะทำการสั่งซื้อ และแหล่งที่ซื้อจักรมากที่สุดคือจักรเย็บนครพิงค์ จังหวัดเชียงใหม่ ในส่วนของยี่ห้อ นั้น ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะรู้จักกันมากคือยี่ห้อ Juki และเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันมากเช่นกันที่หมู่บ้านศรีดงเย็น

ชาวบ้านน้ำสุรายหนึ่งซึ่งรับเย็บชิ้นส่วนบริเวณหลัง ไหล่และหน้าอก มาเป็นเวลาสิบกว่าปี ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยีจักรเย็บไฟฟ้าว่า สามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวมากกว่าจักรเย็บผ้าที่ใช้เท้า ซึ่งเป็นจักรเย็บที่คุณแม่ของเธอเคยใช้มาเป็นเวลานานหลายปี แต่หลังจากที่คุณแม่ของเธอไม่สามารถเย็บผ้าได้อีกต่อไปเนื่องจากความชรา จึงทำให้เธอสานต่องานเย็บดังกล่าว โดยเริ่มต้นจากจักรเก่าของคุณแม่และต่อมาเริ่มมีรายได้มากขึ้น ทั้งยังได้รู้จักกับญาติๆ ที่มาจากศรีดงเย็นด้วย ญาติๆ จึงได้แนะนำเครื่องจักรพร้อมทั้งแหล่งขายให้กับชาวบ้านผู้นี้ด้วย นอกจากนี้ ยังมีกรณีศึกษาที่สองและสาม ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีต้นทุนขนาดปานกลางและน้อย แต่ก็ยังได้ครอบครองเครื่องจักรที่มีราคาสูงเพื่อนำมาผลิตเครื่องแต่งกายด้วย

#### 5.2.2 การกำหนดมูลค่าและการสร้างความเชื่อถือ

การส่งเย็บเครื่องแต่งกายของผู้หญิงชาติพันธุ์ลึชู่ในแต่ละครั้งจะมีจำนวนไม่ต่ำกว่า 50-60 ผืนต่อคน และมากที่สุดถึง 100 ผืนต่อคน โดยช่างเย็บแต่ละคนจะต้องมีการแบ่ง

เวลาสำหรับการเย็บผ้าในจำนวนดังกล่าว หากเร่งรีบมาก การเกษตรซึ่งเป็นอาชีพหลักของช่างเย็บบางคนจะต้องชะลอไว้ก่อน โดยค่าเย็บเสื้อผ้ายู่ที่ตัวละ 170 ถึง 200 บาท และกำหนดราคาขายตั้งแต่ 600 ถึง 700 บาท ในส่วนของราคาเสื้อผ้าเด็กนั้นจะขึ้นอยู่กับอายุของเด็ก หรือหากเด็กบางคนอายุน้อยแต่ตัวใหญ่กว่าก็จะคิดในราคาที่ไม่ต่างจากเครื่องแต่งกายของผู้ใหญ่มากนัก ในส่วนของการผลิตได้ในปริมาณต่อวันนั้นขึ้นอยู่กับทักษะและประสบการณ์ในการตัดเย็บของส่วนบุคคล ซึ่งบางคนที่ได้ผลิตมาเป็นเวลานาน สามารถเย็บได้สูงสุดถึงวันละ 10 ผืนหรือมากกว่านั้น อย่างไรก็ตาม การผลิตเสื้อผ้าผู้หญิง 1 ตัวในปัจจุบัน จะต้องมีขั้นตอนการตัดเย็บหลักๆ อยู่ตามขั้นตอน คือ การตัดผ้า การเย็บชิ้นส่วน และการเย็บเสื้อ

การกำหนดมูลค่าและการสร้างความเชื่อถือนระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคชาวลิซูเป็นเรื่องที่ละเอียดและมีความซับซ้อนมาก เนื่องจากมีเหตุผลของเนื้อผ้า ลายผ้า และความนิยมของผู้บริโภคเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ส่วนที่ยากและแพงที่สุดสำหรับการตัดเย็บเครื่องแต่งกายคือบริเวณหลังกับไหล่ ซึ่งผู้ผลิตจะต้องซื้อชิ้นส่วนนี้คู่กัน และจะตกอยู่ที่ชุดละ 100 บาท ค่าเย็บอีกตัวละประมาณ 200 บาท การตั้งราคาเสื้อหนึ่งตัวไม่ได้มีความแน่นอนหรือตายตัว แต่อย่างไรก็ตามไม่ได้ขึ้นอยู่กับเนื้อผ้าหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งตลอดเวลา แต่ขึ้นอยู่กับความนิยมเป็นหลัก ตัวอย่างเช่น เนื้อผ้ากำมะหยี่ กับเนื้อผ้าที่มีลาย หากซื้อผ้าเมตร ผ้ากำมะหยี่จะมีราคาสูงกว่า แต่พอมาตัดเป็นชุดสำเร็จรูป กลายเป็นว่าผ้ากำมะหยี่ขายถูกกว่า ที่เป็นเช่นนี้ เป็นเพราะความนิยมของผู้คนเริ่มน้อยลง หันไปสนใจเนื้อผ้าที่มีลวดลายต่างๆ มากกว่า กลายเป็นว่าผ้าเมตรที่ซื้อมาถูกกลับขายได้ในราคาสูงและขายได้ดีกว่าด้วย

การซื้อเครื่องแต่งกายของชาวลิซูในปัจจุบัน เป็นการซื้อที่เน้นความนิยมมากกว่าที่จะซื้อและเน้นความทน ดังที่ผู้ผลิตหรือผู้ค้ารายหนึ่งกล่าวว่า

“หากเราไปซื้อเสื้อผ้าเมืองใส่ ส่วนใหญ่ก็จะดูความทนใช้ใหม่ แต่ลิซูเวลาซื้อเสื้อผ้าลิซูด้วยกัน เขาจะดูความนิยมก่อน ความทนของเสื้อผ้าจะไม่ได้ใส่ใจเท่าไรนัก ถูกใจลายไหน เขาก็จะเอาไปก่อน ในฐานะที่เป็นคนขาย ก็ยอมรับว่าเนื้อผ้าบางอย่างไม่ทน ลวดลายบนผ้าหลุดเร็ว โหนหลุดเร็ว ใส่ทนใหม่ไม่ทน ซื้อมาก็ไม่แพงเลย แต่ลิซูเขาชอบ” (สัมภาษณ์ ประพนธ์ ศรี เลาฮีปา 2555)

การสร้างควมไว้วางใจเกี่ยวกับเครื่องแต่งกายลึชส่วนใหญ่จะเน้นไปยังไปแหล่งหรือบุคคลที่เน้นการผลิตชิ้นส่วนสามส่วนมากกว่า กล่าวคือ เวลาที่ชาวลึชต้องการจะซื้อเสื้อหนึ่งตัว มักจะเริ่มค้นคำถามด้วยคำว่า ชิ้นส่วนนี้ใครเย็บหรือผู้เย็บชิ้นส่วนนี้คือใคร หากผู้ผลิตหรือผู้ค้ารับชิ้นส่วนมาจากแหล่งที่ชาวลึชรู้จักกันมาก ก็จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกดีใจเลือกซื้อได้ง่ายและรวดเร็วกว่า ในขณะที่ลึชอีกกลุ่มหนึ่ง จะดูเรื่องการเย็บตัวเสื้อ เช่นกัน หากผู้ผลิตหรือผู้ค้าเลือกช่างตัดเย็บที่มีความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงอีก ก็ช่วยให้ง่ายต่อการตัดสินใจให้กับผู้บริโภครู้สึกดีใจ ผู้ผลิตหรือผู้ค้า จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการคัดเลือกคนตัดเย็บประจำให้กับร้านหรือกิจการของตัวเอง

การสร้างควมไว้วางใจและความเชื่อถือให้กับผู้บริโภคนั้น ยังมีอยู่อีกประการหนึ่งซึ่งสำคัญมากเช่นกัน คือเรื่องระยะเวลาในการนำสินค้าออกมาให้ทันขาย โดยก่อนจะมีเทศกาลปีใหม่ ผู้ผลิตหรือผู้ค้าจะต้องเตรียมคำนวณผ้าเมตรต่างๆ และจะต้องเตรียมตัดชุดพร้อมกับคำนวณว่าช่างหนึ่งคนจะสามารถเย็บได้วันละกี่ตัว จะสามารถเย็บเสร็จหรือทันต่อความต้องการของผู้บริโภครู้หรือไม่ หากมีการผลิตได้ทันและสามารถนำสินค้าที่ผลิตออกมาวางขายหรือนำไปขายตามหมู่บ้านต่างๆ ได้ทันเวลาจะทำให้ผู้บริโภครู้สึกดีใจในผู้ขายเรื่องความตั้งใจและเอาใจใส่กับกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

### 5.2.3 ความสัมพันธ์เชิงอำนาจในการผลิตเครื่องแต่งกาย

ความสัมพันธ์เชิงอำนาจในการผลิตเครื่องแต่งกายของผู้หญิงในปัจจุบัน พบความสัมพันธ์และมีหลายระดับด้วยกัน ซึ่งประกอบไปด้วย ความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างเจ้าของกิจการกับร้านค้าจำหน่ายวัตถุดิบ ผู้ผลิตรายใหญ่หรือผู้ผลิตที่มีต้นทุนมากกับผู้ผลิตรายย่อยหรือผู้ผลิตที่มีต้นทุนปานกลางและต้นทุนน้อย ความสัมพันธ์ในครัวเรือนซึ่งก็คือแรงงานในบ้าน ในหมู่บ้าน นอกหมู่บ้านและเครือข่าย เป็นต้น องค์ประกอบเหล่านี้เป็นสิ่งที่นำมาซึ่งการเจรจาต่อรองระหว่างการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้ลึช

ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของกิจการกับเจ้าของร้านค้าจำหน่ายวัตถุดิบพบได้ในหลายระดับ อาทิ ระดับการรับซื้อผ้าดิบจากแหล่งขายในเมืองเชียงใหม่ และกรุงเทพฯ ระดับการรับซื้อชิ้นส่วนต่างๆ จากคนในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน เป็นต้น

ระดับการรับซื้อผ้าดิบจากแหล่งขายในเมืองเชียงใหม่และกรุงเทพฯ พบว่ากลุ่มของ  
ประพิณศรี ผู้ผลิตรายใหญ่ มีต้นทุนมาก เป็นกลุ่มที่ได้เปรียบทั้งประสบการณ์ด้านการ  
ค้าขายที่เริ่มจากคุณยาย และการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับแหล่งจำหน่ายผ้าชื่อดังที่  
เชียงใหม่ เช่น ร้านเชียงใหม่ใจดี ร้านโจ ร้านจิมมี่และร้านอินเตอร์ โดยเฉพาะร้าน  
เชียงใหม่ใจดี ซึ่งเป็นร้านค้าผ้าร้านแรกที่คุณแม่ของประพิณศรีได้ติดต่อตั้งแต่เริ่มขาย  
ผ้าเมตรให้กับชาวลิซู จนกลายเป็นลูกค้าประจำที่ได้รับความเชื่อถือจากร้านเป็นอย่างมาก  
ทำให้ในปัจจุบันคุณแม่ของเธอได้ทำข้อตกลงกันกับเจ้าของร้านเชียงใหม่ใจดี ใน  
เรื่องของการผูกขาดการซื้อขายผ้าบางชนิดให้กับคนอื่น ๆ ข้อตกลงดังกล่าวคือ การ  
ห้ามขายเนื้อผ้าและสีที่คุณแม่ของประพิณศรีเป็นคนเลือกซื้อเอาไว้ ให้ห้ามวางขาย  
หน้าร้าน ซึ่งทางร้านก็ได้ให้ความร่วมมือเนื่องจากการซื้อผ้าแต่ละครั้งของประพิณศรีมี  
มูลค่าไม่ต่ำกว่า 200,000 และมากถึง 500,000 บาทและหากร้านผ้าไม่รักษาสัญญาหรือ  
ละเมิดข้อตกลง ความเสี่ยงต่อการสูญเสียลูกค้ารายใหญ่นี้ก็จะสูงมากขึ้นเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม การซื้อผ้าเหล่านี้ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงที่จังหวัดเชียงใหม่เท่านั้น ประพิณ  
ศรียังได้สั่งซื้อผ้าโดยตรงจากกรุงเทพฯ อีกเช่นกัน ซึ่งผู้ที่ทำหน้าที่ในการประสานเรื่อง  
การขนส่งและการให้ข้อมูลเกี่ยวกับเนื้อผ้าที่ทันสมัยคือหลานสาวที่อาศัยอยู่ใกล้กับ  
โรงงานร้านค้าผ้า จะเห็นได้ว่ากรรมมีเงินทุนมาก ทำให้กิจการค้าเสื้อผ้าของประพิณศรี  
ไม่มีคู่แข่งที่สมน้ำสมเนื้อ เพราะความสามารถผูกขาดการซื้อผ้าบางชนิดและยังเข้าถึง  
ผ้าที่ทันสมัยจากกรุงเทพฯ ซึ่งผู้ค้ากลุ่มอื่นไม่สามารถเข้าถึงได้อีกด้วย ส่งผลให้ผู้ผลิต  
รายย่อยอื่นๆ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบโดยตรง การเลือกใช้เนื้อผ้าและสีต่างๆ ที่  
ทันสมัย ส่วนใหญ่ถูกกำหนดจากกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ ผู้ผลิตรายใหญ่ได้กระจายเนื้อผ้า  
ดังกล่าวให้กับกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยอื่นๆ หลังจากที่ใช้ผ้าผลิตเสื้อผ้าจนพอต่อความ  
ต้องการแล้ว

ในขณะเดียวกัน กลุ่มผู้ผลิตรายย่อยหรือกลุ่มที่มีต้นทุนปานกลางจนถึงต้นทุนระดับ  
น้อย ก็ได้ใช้กลยุทธ์อื่นในการแข่งขันกับผู้ผลิตรายใหญ่ เช่น การนำเนื้อผ้าที่มีคุณภาพ  
ใกล้เคียงที่หาซื้อได้ง่ายในจังหวัดเชียงใหม่ มาผลิตและจำหน่ายในราคาที่ขมขื่นกว่า  
การนำสินค้าหัตถกรรมไปจำหน่ายตามหมู่บ้าน ในเวลาที่แตกต่างกันกับกลุ่มผู้ผลิตราย  
ใหญ่ การจำหน่ายสินค้าอย่างอื่น เช่น กระเป๋าและเข็มขัดที่มีความทันสมัยหรือรูปทรง

ใหม่ๆ การสร้างสัมพันธ์ไมตรีที่ดีต่อกลุ่มลูกค้าที่อยู่ตามหมู่บ้าน การลดราคา และการต่อราคา รวมทั้งการใช้ความสามารถของตนเองในการตัดเย็บออกมาอย่างสวยงาม และเรียกร้อยกว่า เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ช่วงที่อาศัยอยู่ในพื้นที่วิจัย ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่า รูปแบบต่างๆ ที่ผลิตซึ่งมีต้นทุนปานกลางนั้น มีความพยายามอย่างมากที่จะแสดงให้เห็นว่า การเข้าไม่ถึงเนื้อผ้าที่มีคุณภาพชั้นดีเยี่ยมอย่างผู้ผลิตที่มีต้นทุนสูงนั้น ไม่ได้ทำให้ธุรกิจการค้าพบกับทางตันแต่อย่างใด เธอพยายามหาวิธีการอื่นๆ เพื่อไม่ให้กระทบต่อธุรกิจของเธอและความสัมพันธ์กับคู่แข่งรายอื่นๆ โดยเฉพาะกับพี่สาวของเธอเองด้วย เช่น การไม่แย่งกลุ่มเป้าหมาย การไม่เข้าไปในชุมชนในช่วงระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับพี่สาว เป็นต้น บ่อยครั้งที่เธอมักจะมึนอารมณ์จนเวลาที่ผู้วิจัยถามถึงการแข่งขันกับคนอื่นๆ ซึ่งเธอก็มักจะตอบกลับมาด้วยท่าทีที่อารมณ์คืออยู่ตลอดเวลาว่า

“จะเป็นแข่งกับคนที่ทำมาก่อนทำไม เราก็ผลิตของเราเองสิ ผลิตตามที่เราผลิตเองได้ ไม่จำเป็นต้องไปแข่งกับใคร ผลิตแล้วก็ไปขายของใครของมันสิ ยังมีบางครั้งด้วยนะที่เราจะต้องไปพึ่งผู้ผลิตที่มีต้นทุนสูง (ประพิณศรี) เวลาที่เราไม่ได้เข้าเมืองหรือเชียงใหม่ไม่มีเนื้อผ้าที่นิยมกัน เราก็ขอความช่วยเหลือจากประพิณศรีเป็นบางครั้ง พวกเขาก็ไม่คิดดั่งกันนะ ด้วยเหตุผลที่ต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ก็ไม่รู้จะแข่งไปทำไม” (สัมภาษณ์ อนงค์ เล่ายี่ป่า 2555)

จากข้อความข้างต้น ทำให้เห็นว่ามี การเกี่ยวเนื่องซึ่งกันและกันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตต่างๆ แม้จะไม่มากและไม่บ่อยครั้ง แต่จากการสังเกตการณ์ทำให้เห็นความพยายามเพิ่มทางเลือกให้กับตนเองของผู้ผลิตรายนี้ โดยใช้ความพยายามสร้างความโดดเด่นให้เสื้อผ้าโดยการเพิ่มเติมสีสันไปที่บริเวณขอบเสื้อ ชาวลีซูเรียกว่า “พีแหละซูหรือ พีซ้อ” (ภาพประกอบรูปที่ 2.3 และ 2.4) โดยการใช้สีและเนื้อผ้าที่เหมาะสมกับตัวเสื้อ ซึ่งในบางครั้ง คู่แข่งบางคนไม่ได้ใส่ใจกับรายละเอียดตรงส่วนนี้ ทั้งนี้ชิ้นส่วนหรือจุดเล็กๆ บนเสื้อผ้าของผู้หญิงลีซุนั้น เป็นจุดที่ผู้หญิงชาวลีซูให้ความสำคัญรองลงมาจากชิ้นส่วนทั้งสามส่วน

นอกจากอำนาจเรื่องการเข้าถึงวัตถุดิบที่เป็นเนื้อผ้าที่ทันสมัยกว่าแล้ว ความสัมพันธ์เชิงอำนาจอีกประการหนึ่งระหว่างผู้ผลิตรายใหญ่และรายย่อยคือ อำนาจในการต่อรองเรื่องการเข้าถึงชิ้นส่วนสามส่วนของเครื่องแต่งกาย การได้มาซึ่งชิ้นส่วนดังกล่าวจำเป็นต้องมีเรื่องของความสัมพันธ์ทางธุรกิจมาเป็นเวลานาน ประการสำคัญคือ ต้องมีเรื่องเครือญาติเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างมากด้วยเช่นกัน เช่น ประพนศรี มีเครือข่ายใหญ่กว่ากลุ่มผู้ผลิตท่านอื่นๆ คือ มีช่างเย็บชิ้นส่วนที่ฝีมือดีเป็นเจ้าประจำอยู่ที่นอกหมู่บ้านน้ำสุและในน้ำสุด้วย โดยช่างเย็บชิ้นส่วนได้ทำการเย็บให้กับประพนศรีมาเป็นเวลานาน ทำให้การเจรจาต่อรองเรื่องราคารชิ้นส่วนนี้มีความราบรื่นและง่ายกว่าตัวอย่างเช่น หากผู้ผลิตรายอื่น ต้องการซื้อชิ้นส่วนดังกล่าว ราคาอยู่ที่ประมาณ 110-120 บาท แต่ประพนศรีมีทุนและมีอำนาจต่อรองสามารถสั่งซื้อชิ้นส่วนนี้ในราคาประมาณ 100 บาท ซึ่งนอกจากจะเป็นการลดต้นทุนในการผลิตแล้ว ประพนศรียังได้สร้างชื่อเสียงให้กับช่างเย็บชิ้นส่วนฝีมือดี ให้ได้รับการยอมรับในฐานะช่างเย็บผ้าที่มีชื่อเสียงโด่งดัง ด้วยการประชาสัมพันธ์งานฝีมือของผู้ผลิตชิ้นส่วนนี้ให้กับลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าของเขาในร้านด้วย

อย่างไรก็ตาม การสร้างชื่อเสียงให้กับช่างเย็บชิ้นส่วนเหล่านี้ ยังเป็นจุดสำคัญที่ทำให้เกิดการแข่งขันกันเรื่องงานฝีมือและการมีชื่อเสียงของช่างเย็บชิ้นส่วน กล่าวคือ ภายในชุมชนน้ำสุเองมี ช่างเย็บชิ้นส่วนอยู่แล้ว และฝีมือการเย็บของรายนี้ไม่ได้ด้อยไปกว่าช่างเย็บชิ้นส่วนที่อยู่นอกชุมชนดังนั้น เวลาที่ประพนศรีไม่สามารถรับซื้อชิ้นส่วนดังกล่าวจากนอกชุมชน ได้ทันเวลา ประพนศรีจำเป็นต้องพึ่งพาช่างเย็บชิ้นส่วนดังกล่าวจากชุมชนบ้านน้ำสุ โดยช่างดังกล่าวประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก การรับเย็บชิ้นส่วนดังกล่าวเป็นเพียงอาชีพเสริมเท่านั้น

โดยช่างรับเย็บชิ้นส่วนรายนี้ เป็นช่างที่มีความชำนาญด้านการเย็บชิ้นส่วนมาเป็นเวลาหลายสิบปี โดยก่อนหน้านั้น มีคุณแม่ของเธอที่ทำการเย็บชิ้นส่วนนี้ แต่เนื่องจากคุณแม่อายุมากขึ้น สายตาเริ่มมีปัญหา ช่างผู้นี้จึงได้สานต่องานฝีมือต่อจากคุณแม่ของเธอ ประเด็นของช่างเย็บรายนี้คือ การพยายามปรับความสัมพันธ์กับผู้ผลิตแต่ละราย ซึ่งความต้องการชิ้นส่วนนี้ ผู้ผลิตจะมีความต้องการเร่งด่วนในเวลาที่ต่างกัน แต่หากจำเป็นต้องผลิตให้กับหลายรายในเวลาเดียวกัน ช่างผู้นี้จำเป็นต้องเรียงลำดับความสำคัญเป็นอย่างมาก ตัวอย่างเช่น การเย็บชิ้นส่วนให้กับนางเมียโลมะ ซึ่งมีต้นทุนไม่มากนัก

หากนางเมียโลมะต้องการสั่งชิ้นส่วนนี้ พร้อมกับกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติหรือไม่ได้ทำมาค้าขายด้วยกันมาเป็นเวลานานมาก่อน ช่างผู้นี้จำเป็นต้องเลือกว่าควรจะให้ใครก่อน ซึ่งนางเมียโลมะ เป็นผู้ผลิตที่ช่างผู้นี้จะผลิตให้เป็นอันดับแรก เนื่องจากมีศักดิ์เป็นเครือญาติที่สนิทกันแล้ว ยังได้ทำธุรกิจร่วมกันมาเป็นเวลาหลายปีด้วย นอกเหนือจากเหตุผลดังกล่าวคือ สถานของนางเมียโลมะที่เป็นแม่ม่าย และกระบวนการผลิตก็มีเพียงนางโลมะคนเดียว ความเห็นอกเห็นใจต่อสถานะแม่ม่ายของเมียโลมะ ทำให้ช่างรับเห็บชิ้นส่วนนี้ผลิตให้กับนางเมียโลมะก่อน

ประเด็นของการจัดลำดับความสำคัญในการผลิตชิ้นส่วนให้กับผู้ผลิตแต่ละรายนี้ ทำให้เห็นว่าอำนาจในการสั่งให้ผลิตส่วนเหล่านี้อยู่ในความควบคุมของช่างเห็บชิ้นส่วนมากกว่า และการผลิตให้ใครก่อนนั้น ช่างรับเห็บชิ้นส่วนนี้จำเป็นต้องวางแผนเรื่องการผลิตและการทำอาชีพเกษตรกรรมในขณะเดียวกันอย่างรอบคอบ เพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งหรือความรู้สึกไม่พึงพอใจที่อาจจะเกิดขึ้นระหว่างผู้ผลิตแต่ละราย รวมทั้งตัวผู้ผลิตชิ้นส่วนเองที่ไม่ต้องการขาดรายได้จากอาชีพเสริม

นอกจากความสัมพันธ์ที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ความสัมพันธ์ในครัวเรือนยังเป็นความสัมพันธ์อีกระดับหนึ่งที่มีการใช้อำนาจต่างๆ ในแต่ละกระบวนการ โดยในสังคมวัฒนธรรมลี้ชู่ มักให้ความสำคัญกับการที่ชายมักจะมีอำนาจในการจัดการและควบคุมในด้านต่างๆ แต่ปัจจุบัน หลังจากรัฐบาลยังชีพได้ถูกปรับเปลี่ยนไป ทำให้อำนาจในด้านต่างๆ ถูกปรับเปลี่ยนไปตามบริบทและยึดหยุ่นได้เช่นกัน จากการศึกษาทั้งสามกรณีผู้ผลิตและผู้ค้าเครื่องแต่งกายลี้ชู่ พบว่าบทบาทของผู้ชายหรือพ่อครัว เป็นสิ่งที่หาพบได้ยาก เนื่องจากสถานะภาพทางครอบครัวของแต่ละกลุ่มหลากหลายมาก เช่นกลุ่มแรกคือของคุณประพิณศรี มีสถานะเป็นลูกสาวคนโต บทบาทหน้าที่ในบ้านและร้านจึงเป็นความรับผิดชอบหลักของเธอ ในขณะที่คุณแม่และน้องสาวของเธอหันไปทำธุรกิจอย่างอื่นๆ เช่น ธุรกิจร้านอาหารและการรับซื้อกระเทียม ส่วนน้องชายซึ่งศึกษาอยู่ที่ได้อาศัยช่วงปิดเทอมมาช่วยกิจการ อย่างไรก็ตาม เมื่อกระบวนการผลิตจะต้องเริ่มขึ้น อำนาจที่เคยอยู่ในความควบคุมของประพิณศรีก็ไม่ได้เด็ดขาดแต่อย่างใด คุณแม่ของเธอจะต้องเข้ามาคอยควบคุมเช่นกัน เช่น การที่ประพิณศรีไม่สามารถตัดสินใจได้ว่าจะทำอย่างไรกับสินค้าที่เหลือในร้าน ตนไม่สามารถตัดสินใจคนเดียวได้ เนื่องจาก

เครือข่ายทางด้านเครือข่ายของตนยังไม่กว้างขวางเท่ากับเครือข่ายของคุณแม่ที่ได้สั่งสมมาเป็นเวลาหลายปี แต่แน่นอนว่า เงินต่างๆ ที่ได้จากการผลิตและจำหน่ายสินค้านั้น เป็นหน้าที่ของประพิณศรีแต่เพียงผู้เดียว เพราะเธอมีความรู้และสามารถดำเนินการได้เลย ในขณะที่คุณแม่และน้องๆ ของเธอไม่สามารถมีอำนาจในเรื่องการจ่ายเงินของร้านได้ เนื่องจากไม่ได้ประจำอยู่ที่ร้านตลอดหรือคุณแม่ของเธอไม่มีความรู้เนื่องจากไม่ได้เรียนหนังสือ จึงเป็นความสัมพันธ์ทางอำนาจอีกประการหนึ่งว่า การไม่รู้หนังสือหรือไม่มีความรู้ กลายเป็นเส้นแบ่งเรื่องอำนาจในการเข้าถึงการจัดการเรื่องการเงินและการธนาคารในปัจจุบัน ซึ่งในกรณีที่สองก็เช่นกัน ภรรยาไม่มีความรู้เรื่องการคิดคำนวณตัวเลข การเข้าถึงและการใช้จ่ายเงินต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิต ล้วนอยู่ภายใต้การควบคุมของผู้ที่มีความรู้ซึ่งก็คือสามีของเธอนั่นเอง แต่เรื่องการจัดการในบ้าน การนำสินค้าไปจำหน่ายตามสถานที่ต่างๆ การจ้างคนงานเพื่อมาช่วยยืมสินค้าอยู่ภายใต้การควบคุมของภรรยา เนื่องจากเป็นชาติพันธุ์ลี้ซู่ สามารถสื่อสารกันได้ดี ทั้งยังสามารถต่อรองอัตราค่าจ้างงานได้ดีกว่าด้วย ดังที่อนงค์ เล่ายีปากกล่าวว่า

“เราไม่มีความรู้เรื่องการคำนวณเลข เราไม่ได้รับการศึกษา ให้สามีจัดการคนเดียวเราขายอย่างเดียว พูดยังเดียว ส่วนเรื่องการใช้จ่ายเงิน ทอนเงินให้สามีจัดการเอง” (สัมภาษณ์ อนงค์ เล่ายีปา 2555)

กล่าวโดยสรุปแล้ว กระบวนการผลิตของหัตถกรรมฝีมือเครื่องแต่งกาย ที่เน้นการผลิตโดยอาศัยความหลากหลายของกระบวนการต่างๆ ทำให้เห็นภาพของบุคคลที่เข้ามาเกี่ยวข้อง เป็นจำนวนมาก ประการสำคัญคือ กระบวนการผลิตยังเป็นการกระจายรายได้ให้กับชุมชนในระดับต่างๆ ทั้งผู้มีฝีมือในระดับดีเยี่ยมกับผู้ที่ฝีมือระดับปานกลาง กระบวนการผลิตหัตถกรรมทั้งนี้เป็นกระบวนการที่ทำให้เห็นความแตกต่างจากงานศึกษาของคนอื่นๆ โดยเฉพาะในประเด็นเกี่ยวกับการ พยายามรักษาสัญลักษณ์ชาติพันธุ์กับการกลายเป็นสิ่งของที่ไม่น่าหลงเหลือความดั้งเดิมอยู่เลย งานศึกษานี้ต้องการโต้แย้งว่า การผลิตโดยเจ้าของวัฒนธรรมและจำหน่ายให้กับเจ้าของวัฒนธรรม ทำให้เกิดความระมัดระวังในการนำสัญลักษณ์ต่างๆ มาใช้ในตัวหัตถกรรมมากขึ้น หรือแม้จะนำเอามาใช้ในระดับปัจเจกแต่ก็พยายามไม่ให้สูญเสียสัญลักษณ์ชาติพันธุ์แต่อย่างใด

ระหว่างการลงพื้นที่วิจัย ผู้วิจัยก็ได้สังเกตเห็นปรากฏการณ์บางอย่าง ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่แม้จะไม่ได้เกิดขึ้นบ่อย แต่ก็เป็นที่น่าสนใจว่า การผลิตแบบสมัยใหม่ทำให้ตำแหน่งหรือเสื้อผ้าอันบ่งบอกถึงสถานะของบุคคลในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งนั้น หายไปโดยสิ้นเชิง ตัวอย่างเช่น พิธีแต่งงาน ซึ่งผู้วิจัยได้เข้าร่วมพิธีด้วย และพยายามมองหาเจ้าสาว ซึ่งจะต้องแต่งตัวที่แตกต่างจากชาวบ้านทั่วไปในวันดังกล่าว แต่ก็ไม่พบ นอกจากจะถามจากชาวบ้านว่าคนไหนคือเจ้าสาว การสวมใส่เครื่องแต่งกายในงานแต่งงาน ซึ่งแต่เดิมจะมีชุดเจ้าสาวที่เย็บขึ้นมาเป็นลักษณะเฉพาะสำหรับเจ้าสาวและเจ้าบ่าว โดยผู้เย็บชุดดังกล่าวเป็นงานเย็บของแม่หรือญาติพี่น้อง ชิ้นส่วนต่างๆ ที่ถูกเย็บขึ้นมาล้วนเป็นของใหม่และมีผ้าหลากหลายบริเวณผ้าแถบ แต่ปัจจุบัน ชุดที่ใส่ในพิธีแต่งงานยังคงเป็นชุดที่สามารถซื้อขายกันได้ และไม่ได้มีความพิเศษหรือบ่งบอกถึงสถานภาพของผู้สวมใส่แต่อย่างใด กล่าวคือ เป็นชุดที่ทุกคนสามารถสวมใส่ได้และสวมใส่กันในชีวิตประจำวัน และหากชุดดังกล่าวถูกใส่ในวันแต่งงาน ผู้สวมใส่มักจะไม่ได้มีการนำเสนอหรือแสดงออกมาให้เห็นถึงความแตกต่างจากคนภายนอกที่มาร่วมงาน อาจกล่าวได้ว่า การที่เครื่องแต่งกาย โดยเฉพาะเสื้อผ้าผู้หญิงที่เมื่อถูกนำมาเข้าสู่กระบวนการกลายเป็นสินค้าแล้ว ความหมายและความต้องการที่จะนำเสนอตัวตนของผู้สวมใส่มักจะหายไปกับกระบวนการฯ โดยสิ้นเชิง แต่จะเหลือเพียงความหมายที่ถูกสร้างขึ้นใหม่ภายใต้ บริบทของสังคมปัจจุบัน “ลายโบราณเอามาทำอะไร น่ากลัว ไม่กล้าใส่อย่าให้ใส่ละ ไม่เอา ลายโบราณแบบนี้ขึ้นใส่ไป คงโดนล้อเลียนว่ามาจากประเทศพม่า คนสมัยนี้เขาไม่นิยม ใส่กันแล้ว เน้นแฟชั่นมากกว่า” ชาวบ้านน้ำสุและเขาวชนลือชวมักจะพูดคำเหล่านี้ เสมอระหว่างที่ผู้วิจัยอยู่พื้นที่ศึกษาและการได้ปฏิสัมพันธ์กับชาวลือชูเป็นบางครั้งในชีวิตประจำวัน

ประเด็นดังกล่าวมีงานศึกษาที่คล้ายกันและสามารถนำมาเปรียบเทียบได้คืองานศึกษาของไพโรจน์ ซึ่งศึกษาการกลายมาเป็นสินค้าของเสื้อผ้า หมวก ยามของอาข่าที่ไนท์บาซาร์ ไพโรจน์ได้ให้ข้อค้นพบจากการศึกษากับผู้ค้าขายสินค้าอาข่าที่ไนท์บาซาร์ว่า คุณค่าและความเป็นอาข่าไม่ได้หมดไปกับการทำทุกอย่างให้กลายเป็นสินค้า ความเป็นตัวตนของอาข่ายังคงอยู่ในตัวสินค้า เพียงแต่ลักษณะหรือสัญลักษณ์บางประการถูกแต่งเติมขึ้นมาเพื่อวัตถุประสงค์ของการดึงดูดลูกค้า หรือสัญลักษณ์บ่งบอกความเป็นชาติพันธุ์ ในบางครั้งก็ไม่ได้ถูกนำมาใช้ เนื่องจากมีคุณค่าและมูลค่าเกินกว่าที่จะนำมาเข้าสู่กระบวนการกลายเป็นสินค้า อีกทั้ง ผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวก็มักจะต้องการซื้อสินค้าในราคาที่ถูกกว่าอยู่เสมอ ทำให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนสินค้าวัฒนธรรมให้เป็นที่ไปตามความต้องการและความเหมาะสมทางการเงินของลูกค้าด้วย แต่ความเป็นอาข่าก็สามารถเกิดขึ้นได้จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะทำให้ความเป็นอาข่าแข็งแกร่งยิ่งขึ้นไปไม่ได้ (ไพโรจน์ คงทวีศักดิ์, 2554: 183)

การที่เครื่องแต่งกายผู้หญิงสีชู ได้ถูกนำมาทำให้กลายเป็นสินค้า และต้องผ่านกระบวนการผลิตหลายขั้นตอน โดยบุคคลภายนอก ทำให้สัญลักษณ์ที่เคยมีนัยทางวัฒนธรรมหรือสัญลักษณ์ที่ถูกสร้างขึ้นมาว่าเป็นลายสีชูจริงๆ นั้นถูกให้ความสำคัญน้อยลง หรือมีการปรับแต่งสัญลักษณ์ขึ้นมาใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่เน้นความทันสมัย โดยสัญลักษณ์ที่ถูกสร้างขึ้นมาใหม่ในปัจจุบัน ชาวลิซุมักจะตีความในเรื่องของความสวยและความละเอียดของเส้นด้ายที่เน้นฝัจกรมมากกว่าสีของผ้าที่เน้นฝีมือเป็นหลัก

การที่เครื่องแต่งกายได้ถูกนำมาตีค่าเป็นเพียงสินค้านั้นมีทั้งด้านบวกและด้านลบของกระบวนการดังกล่าว ในด้านบวก เป็นการส่งเสริม สนับสนุนให้เกิดความนิยมใส่เครื่องแต่งกายประจำชาติพันธุ์มากขึ้น เพราะเนื้อผ้า ลายผ้าและสัญลักษณ์บางอย่างที่เคยใช้นั้น ถูกทดแทนด้วยลายใหม่และเป็นลายที่นิยมใส่กันมากขึ้น ความเหมือนกันในลายผ้า เนื้อผ้าและรวมถึงชิ้นส่วนทั้งสามทำให้ทุกคนมีความมั่นใจเวลาสวมชุดชาติพันธุ์ ในขณะที่ด้านลบคือ การให้ความสำคัญน้อยลงกับทักษะและความสามารถในการออกแบบแถบสีซึ่งมีนัยซ่อนเร้นเกี่ยวกับบริบท สถานะทางเศรษฐกิจที่เป็นส่วนสำคัญในการแสดงให้เห็นผ่านเครื่องแต่งกายอันมีมูลค่ามหาศาล ความสัมพันธ์ระหว่างผู้สวมใส่กับสมาชิกในครอบครัว ได้ถูกทดแทนและให้ความสำคัญกับเรื่องการซื้อขายสินค้ามากกว่าการสร้างความตระหนักในการผลิตหัตถกรรมเครื่องแต่งกาย ความสามารถในการงานฝีมืออันเป็นคุณสมบัติหนึ่งที่ถูกสาวหรือภรรยาพึงต้องกระทำได้ กลายเป็นการให้ความสำคัญกับเรื่องเงินทองที่พอจะสามารถหาซื้อมาได้

### 5.3 เครื่องประดับเงิน

การผลิตเครื่องประดับเงินสมัยก่อนเป็นการผลิตที่ช่างตีเครื่องเงินลิซุมักจะได้รับเงินแถบจากชาวลิซุที่อยู่ภายในชุมชนนำมาทำเป็นเครื่องประดับเงิน โดยแต่ละชุมชนส่วนใหญ่จะมีช่างตีเหล็ก ตีเงินประจำหมู่บ้าน และเป็นการผลิตที่เน้นในปริมาณไม่มากหรือเน้นการผลิตเพื่อการใช้สอยสำหรับคนในชุมชนหรือคนในครัวเรือน ประการสำคัญคือเป็นการผลิตที่ชาวลิซุสามารถกำหนดราคาและมูลค่าเองได้ โดยมีสิ่งของที่สามารถแลกเปลี่ยนกันได้ คือฝิ่นหรือสินค้าอื่นๆ เช่น ข้าว เนื้อสัตว์ สัตว์เลี้ยง เป็นต้น อีกทั้ง ชุมชนลิซุบางชุมชนยังอยู่ห่างไกลจากตัวเมืองและความทันสมัยมาก การผลิตและนำไปขายหรือการผลิตอยู่ที่บ้านและรอให้ลูกค้าโทรศัพท์มาสั่งซื้อถึงผู้ผลิตต่างชุมชน จึงยังไม่ได้ได้รับความนิยมมากดังเช่นปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน เงินแถบมีราคาสูงขึ้น บวกกับความต้องการใช้เครื่องประดับเงินของชาวอีสานก็มีมากขึ้นอีก ทำให้ช่างผู้ผลิตเครื่องประดับเงินต้องหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ วิธีการผลิตแบบใหม่ ที่ต้องพึ่งพาบุคคลภายนอกและเครื่องจักรที่ทันสมัย ซึ่งนอกจากจะทำให้ได้ผลผลิตเป็นจำนวนมากต่อการผลิตในแต่ละครั้งแล้ว ยังได้เครื่องเงินที่มีความประณีตและสวยงามอีกด้วย

### 5.3.1 ปัจจัยการผลิต

#### ทุน

ทุนทางสังคมและทุนทางด้านการเงิน ของผู้ผลิตหรือผู้ค้าเครื่องประดับเงินที่หมู่บ้านศรีดงเย็น และบ้านโป่งน้ำร้อนอีสานเป็นการผลิตที่แม้จะเน้นปริมาณมาก แต่ก็ไม่มากจนเกินไปจนเกินกำลังความสามารถของตนเอง โดยแหล่งทุนเงินหลักๆ นั้นยังคงเป็นเงินที่ได้จากการทำการเกษตรมาก่อน และทำธุรกิจเครื่องประดับเงินร่วมกับอาชีพเกษตรไปพร้อมกัน ช่างตีเครื่องเงินบางคน ไม่นิยมการมัดจำ แต่หากมีความจำเป็นจริงๆ เพราะช่างตีเครื่องเงินไม่มีเงินลงทุนไปซื้อเงินมาตีได้ ก็จะทำข้อตกลงกับผู้บริโภคก่อน แต่กรณีนี้จะเกิดขึ้นเมื่อช่างตีเครื่องประดับเงินมีสถานะเป็นเพื่อนหรือเครือญาติกับผู้บริโภคชาวอีสาน เนื่องจากทั้งสองฝ่าย เกิดความเห็นอกเห็นใจกันและต่างคนต่างอยากช่วยเหลือซึ่งกันและกันมากกว่าด้วย

นอกจากแหล่งทุนเงินที่มาจากการเกษตรแล้ว ยังมีแหล่งทุนเงินที่มาจากอาชีพค้าขายหัตถกรรม โดยเฉพาะบ้านศรีดงเย็น เพราะบางครอบครัวที่ตีเครื่องประดับเงิน สามี่เป็นคนตีเครื่องประดับเงิน ในขณะที่ภรรยาเย็บผ้าแถบหรือชิ้นส่วนของผ้าแถบให้กับชาวอีสานที่อยู่ในหมู่บ้าน หรือเย็บผ้าขายให้กับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในชุมชน นอกจากนี้ยังมีการกู้ยืมเงินจากญาติพี่น้อง การค้าขายสิ่งของเล็กๆ น้อยๆ ในชุมชนอีกด้วย

ทุนประสบการณ์ ช่างตีเครื่องประดับเงินส่วนใหญ่จะมีทักษะเรื่องการตีเครื่องเงินเป็นอย่างดี แต่ความสามารถเรื่องการออกแบบลายหรือการตีเครื่องประดับเงินให้หลากหลายเหมือนช่างตีเงินซึ่งเป็นคู่แข่งหลักนั้นยังไม่เพียงพอ ทั้งนี้ การที่ช่างตีเครื่องเงินอีสานไม่สามารถหรือไม่ต้องการที่จะออกแบบหรือลวดลายที่เหมือนกันกับ

คู่แข่งอื่นๆ นั้น เป็นเพราะลูกค้าหลักของพวกเขาคือลีซู และชาวลีซูต้องการบริโภคสินค้าที่เป็นสัญลักษณ์ลีซูมากกว่า

### แรงงาน

เนื่องจากการผลิตเครื่องประดับเงินเป็นการผลิตแบบสมัยใหม่ เน้นความคงทน ความประณีตและความสวยงาม ที่สำคัญคือความรวดเร็วและปริมาณในการผลิตสินค้า ช่างตีเครื่องประดับเงินจำเป็นต้องอาศัยแรงงานจากทั้งสมาชิกในครอบครัวและนอกครอบครัว แต่แรงงานต่างหมู่บ้านยังไม่มีในกระบวนการผลิตเครื่องประดับเงิน ทั้งนี้เนื่องจากการตีเครื่องเงินเป็นอาชีพที่ต้องเน้นงานฝีมือและต้องการความเอาใจใส่เป็นอย่างมาก ทั้งยังเป็นวัตถุดิบที่มีมูลค่าสูง ทำให้ต้องผลิตกันเองในครอบครัวมากกว่า และแม้จะเป็นการผลิตที่เน้นปริมาณที่มาก แต่ก็ไม่มากจนล้นการสั่งเข้ามา

ตัวอย่างของนายฉ่าย เป็นตัวอย่างที่ทำให้เห็นการแบ่งแรงงานในครอบครัวที่ชัดเจน กล่าวคือ เวลาที่มีการสั่งเข้ามาของเครื่องประดับเงิน อำนาจของการรับคำสั่งเข้ามา อยู่ที่สองสามีภรรยา หากมีงานที่รับทำไว้อยู่ก่อนแล้ว ฉ่ายจะต้องปรึกษากับภรรยาว่า ภรรยาจะมีเวลามากเพียงใดสำหรับการช่วยเหลืองานตีเงิน เนื่องจากภรรยา ในบางครั้งยังต้องทำหน้าที่ในการเย็บผ้าแถบขายด้วย แต่การเย็บผ้าแถบของภรรยาจะมีความยืดหยุ่น กว่า เพราะรายได้การตีเครื่องเงินจะสูงกว่าการเย็บผ้าแถบ ดังนั้น เวลาที่มีการสั่งทำเครื่องเงิน การเย็บผ้าแถบจะถูกชะลอไว้และหันมาช่วยธุรกิจของสามีก่อน

ผู้วิจัยช่วยนายฉ่ายและภรรยาปิดกวดทำความเข้าใจความสะอาดบริเวณที่ผลิตเครื่องประดับเงิน นายฉ่ายนั่งเป่าดอกไม้เงินเพื่อที่จะนำไปผลิตเป็นเข็มขัด ส่วนภรรยาก็นั่งกดกระดุมเงินสำหรับผลิตเสื้อเกราะสำหรับปีใหม่ พร้อมทั้งลูกสาวที่来帮助แม่กดกระดุมเงิน หลังจากเลิกเรียนด้วย นายฉ่ายเล่าเหตุการณ์เมื่อตัวเองได้รับออเดอร์ชุดใหญ่และการแบ่งบทบาทหน้าที่ภายในบ้านว่า

“จะให้แบ่งงานกันทำของใครของมันให้ชัดเจนคงทำไม่ได้หรอก สมาชิกครอบครัวก็มีอยู่แค่นี้ สามีภรรยาก็ต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน (ลูกๆ ก็ช่วยเวลาที่พวกเขาอยากช่วย ไม่ได้บังคับ) คนไหนว่างก็ช่วยงานเล็กๆ น้อยๆ ที่

ตัวเองพอทำได้ งานไหนเร่งด่วนก็ทำไปก่อน งานของภรรยาเมื่อก่อนคือเย็บ  
ผ้าแถบ แต่เดี๋ยวนี้ไม่ได้เป็นงานหลัก เพราะงานผลิตเครื่องประดับเงินเข้ามา  
เยอะกว่าและเราก็มีรายได้มากกว่าการเย็บผ้าแถบด้วย” (สัมภาษณ์ ฉายา สิ้น  
2555)

โดยงานหลักที่ช่างทำเครื่องประดับเงินให้ภรรยาช่วยนั้น ส่วนใหญ่เป็นงานพื้นฐานที่  
ไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะอะไรมาก เช่น การเป่าไฟเครื่องเงิน การกดวงแหวนสำหรับ  
กระดุมเม็ดเงิน การเชื่อมน้ำประสาน ฯลฯ งานเหล่านี้ แม้จะเป็นงานที่ไม่เน้นฝีมือหรือ  
ทักษะอะไรมาก แต่ถือเป็นงานใหม่สำหรับภรรยาที่จะต้องใช้เวลาอดทนและความ  
ฝึกฝนจนสามารถทำได้อย่างเชี่ยวชาญและคล่องแคล่ว ภรรยาของฉายา กล่าวว่า “ที่แรก  
ที่ฉายาให้ฝึกนี้ ก็ไม่ยากฝึกนะ เพราะมันต้องใจเย็นและเราไม่เคยทำงานแบบนี้มาก่อน  
แต่ต่อมาเริ่มรู้สึกชิน อีกอย่างก็มีการสั่งเข้ามาเยอะ สามิทำคนเดียวไม่ไหว ไม่ทัน ก็เลย  
หยุดงานเย็บผ้าแถบ หันมาช่วยทำเครื่องเงินอย่างเต็มที่” ภรรยาของฉายาจึงทำหน้าที่ใน  
การเป็นทั้งแม่บ้านและผู้ช่วยของฉายาไปอย่างเต็มตัวโดยปริยาย ในขณะที่สามิและ  
ภรรยาจะเป็นแรงงานหลักสำหรับการทำเครื่องประดับเงินในบ้านแล้ว ลูกๆ ก็จะช่วย  
บ้างในบางเวลาหลังเลิกเรียนหรือช่วงสุดสัปดาห์ ช่วยการทำเครื่องเงินเพียงเล็กน้อย  
และหากพ่อแม่ยุ่งกับเรื่องการทำเครื่องเงินมาก ลูกๆ ก็จะช่วยในเรื่องการทำอาหาร การ  
ซักผ้า การล้างจาน เป็นต้น

นอกจากแรงงานในบ้านแล้ว แรงงานนอกบ้าน ซึ่งก็คือเจ้าของโรงงานริดเงินยังมี  
บทบาทสำคัญสำหรับฉายา เนื่องจากเขาไม่มีเครื่องริดเงินเอง เพราะฉะนั้น เวลาที่รับซื้อ  
เครื่องเงินมาจากในเมืองมาแล้ว ฉายาจะต้องขอความช่วยเหลือจากเจ้าของโรงงานใน  
การแปรรูปเงิน เพื่อที่จะนำไปผลิตเป็นเครื่องประดับเงิน มีบางครั้งที่ฉายาจะต้อง  
ดำเนินการ ตามลำพังในโรงงาน เนื่องจากเจ้าของโรงงานไม่อยู่หรือบางครั้งก็กลับ  
บ้างเพราะอายุมากและมีปัญหาเรื่องสุขภาพด้วย แต่ความสัมพันธ์หรือความไว้วางใจ  
ระหว่างเจ้าของโรงงานกับฉายาไม่เคยเป็นปัญหาอยู่แล้ว เพราะฉายาเคยได้ชื่อว่าเป็น  
น้องเขยของเจ้าของโรงงานมาก่อน ความสัมพันธ์ระหว่างทั้งสองจึงสนิทและมีความ  
เชื่อใจกันมากกว่าผู้ที่มาใช้บริการท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้เป็นญาติพี่น้องหรือชาติพันธุ์  
เดียวกัน

อย่างไรก็ตาม การได้ภรรยาเป็นผู้ช่วยหลัก มีลูกๆ ช่วยเหลือกิจกรรมในครอบครัวเป็น บางเวลาและมีโรงงานรีดเงินช่วยอำนวยความสะดวกในการทำเครื่องประดับเงินนั้น ทำให้เขาสามารถทำเครื่องประดับเงินได้เร็ว กล่าวคือ ระยะเวลาจากการทำเครื่องเงิน สองสัปดาห์ ก็จะลดลงมาเหลือเพียงหนึ่งสัปดาห์ การช่วยเหลือซึ่งกันและกันเช่นนี้ นอกจากจะทำให้เขามีเวลาสำหรับการไปทำการเกษตรบ้างแล้ว ยังได้รับการสั่งเข้ามา อย่างไม่ขาดสายด้วย

บทบาทของสมาชิกในครอบครัว โดยเฉพาะน่ายและภรรยา น่ายจะเน้นลงลายหรือ ตอกลายเครื่องประดับเงินที่ต้องใช้ทักษะมาก การคำนวณค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์ ผลิตเครื่องประดับเงินก็เป็นหน้าที่ของน่าย เนื่องจากภรรยาไม่มีความรู้และไม่สามารถ คำนวณค่าใช้จ่ายได้ดี จึงทำหน้าที่การควบคุมเรื่องค่าใช้จ่ายเฉพาะภายในบ้านเท่านั้น ส่วนการนำไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภคนั้น มีบางครั้งที่จะต้องไปส่งให้กับผู้บริโภคใน ตัวเมืองแม่มาลัยและส่วนใหญ่จะไปกันทั้งสองคน โดยภรรยาจะเป็นคนดูแลเครื่องเงิน และน่ายจะเป็นคนขับรถ ระหว่างที่มีการเจรจาเรื่องราคา ทั้งสองสามีภรรยาจะต้อง ช่วยกันพูดคุยกับผู้บริโภคในเรื่องความยากง่ายของเครื่องประดับ ความสวยงาม ระยะเวลา และสุดท้ายก็ตกลงกันในเรื่องราคาของเครื่องประดับทั้งหมด ตัวอย่างของ เข็มขัดเส้นหนึ่ง ซึ่งขายให้กับลีสู่ที่อยู่อำเภอพานั้น ใช้เวลาต่อรองประมาณ 15 นาที กว่าขายได้ เนื่องจากผู้ซื้อซักไซ้ไล่เลียงเกี่ยวกับปริมาณเงิน การทดลองสวมใส่ การ ดูลายอย่างละเอียด และการเปรียบเทียบราคากับอีกเจ้าหนึ่งที่ผลิตเข็มขัดเหมือนกัน เป็นต้น

#### วัตถุดิบ

แหล่งรับซื้อวัตถุดิบประจำของช่างตีเครื่องประดับเงินที่อาศัยอยู่ในชุมชนนี้ก็คือห้าง ทองช้างดาวบนถนนช้างม้อย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยห้างทองนี้จะเป็นแหล่ง พบปะของช่างตีเงินชาติพันธุ์อย่าง ปกาเกอญอ เป็นต้น ส่วนนักธุรกิจเครื่องประดับ เงินชาวเมียน จะสั่งเงินโดยตรงมาจากกรุงเทพฯ เนื่องจากมีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากกว่าช่างตีเงินชาติพันธุ์ลีสู่และปกาเกอญอ

นอกจากนี้ ยังมีแหล่งซื้อวัตถุดิบจากชุมชนถนนวัวลาย ซึ่งเป็นชุมชนที่มีชื่อเสียงด้านการตีเครื่องประดับเงินด้วย และแหล่งสำคัญอีกแหล่งหนึ่งคือจากชาวลีซูด้วยกันเอง โดยชาวลีซูที่ต้องการนำเอาเครื่องประดับเงินเก่ามาทำเป็นรูปแบบหรือรูปทรงใหม่ที่ทันสมัยกว่า มาให้ช่างหลอมใหม่หรือกรณีที่ชาวลีซูไม่มีเงินสำหรับซื้อเครื่องเงินที่ทันสมัยกว่า ก็จะนำเอาเครื่องเงินหรือเงินแถบที่ตนสะสมไว้นั้นมาแลกกับเครื่องเงินสมัยใหม่

### เทคโนโลยี

จากที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 4 ว่า กระบวนการผลิตเครื่องประดับเงินในปัจจุบัน จะต้องปฏิสัมพันธ์กับคนที่หลากหลายและเครื่องจักรหลากหลายประเภท ดังนั้น ผู้ผลิตเครื่องประดับเงินในชุมชนศรีดงเย็นจำเป็นต้องพึ่งพาโรงงานรีดเงินนี้ นับตั้งแต่การผลิตแบบดั้งเดิมถูกยกเลิกไป

การคิดค่าบริการของโรงงานรีดเงิน จะขึ้นอยู่กับน้ำหนักของเงิน กล่าวคือ น้ำหนักของเหรียญรูปต่อ 1 เหรียญ จะเท่ากับ 11.5 กรัม ค่าบริการจะอยู่ที่ 5 บาทต่อน้ำหนัก 11.5 กรัม สำหรับการรีดเงิน ส่วนการดึงเงินเส้นจะอยู่ที่ราคา 6 บาท ต่อน้ำหนัก 11.5 กรัม การบริการของโรงงานนี้ ผู้มาใช้บริการสามารถดำเนินการเองได้เลย โดยไม่ต้องรอให้เจ้าของโรงงานเข้ามาช่วยดำเนินการ ทั้งนี้ ในช่วงเริ่มต้นของการใช้เครื่องจักรสมัยใหม่ ช่างที่เป็นเจ้าของจะต้องคอยชี้แนะวิธีการใช้ให้กับผู้มารับบริการก่อน ซึ่งผู้มารับบริการส่วนใหญ่สามารถเรียนรู้ได้เร็ว

ภายหลังจากที่ดำเนินการเสร็จแล้ว ผู้รับบริการจะทำการคำนวณและจ่ายค่าใช้บริการให้กับเจ้าของโรงรีดเงิน รายได้ของเจ้าของโรงงานนี้ จะอยู่ที่ตั้งแต่ 500 -1,000 บาทต่อวัน หากมีคนสั่งทำเครื่องเงินมาก ช่างตีเงินก็จะมียานมากและเจ้าของโรงงานก็ได้รับประโยชน์จากการสั่งทำเครื่องประดับเงินในแต่ละครั้งด้วย

นอกจากโรงงานรีดเงินซึ่งเป็น โรงงานที่สำคัญในการผลิตเครื่องประดับเงินแล้ว ภายในครัวเรือนของช่างๆ ก็จะมีเครื่องจักรอยู่อีกเหมือนกัน แต่เครื่องจักรเหล่านี้เป็น

เครื่องจักรที่เน้นการใช้น้ำมันมากกว่าไฟ หรือที่เรียกว่าเครื่องเป่าไฟนั่นเอง ซึ่งช่างแต่ละคนได้เลือกซื้อเครื่องจักรเหล่านี้จากแหล่งตีเครื่องเงินในตัวเมืองเชียงใหม่

### 5.3.2 การกำหนดมูลค่าและการสร้างความเชื่อถือ

การกำหนดมูลค่าและการสร้างความเชื่อถือให้กับผู้บริโภคเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นยิ่ง เนื่องจากการผลิตในสมัยปัจจุบัน เป็นการผลิตที่มีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก และการผลิตแต่ละครั้งจะต้องมีการคำนวณอย่างเหมาะสม เนื่องจากการผลิตเครื่องประดับเงินที่มีมูลค่ามหาศาล หากไม่ได้พิจารณาอย่างถี่ถ้วนเกี่ยวกับสถานการณ์เศรษฐกิจโลก อาจทำให้ผู้ผลิตขาดรายได้ เพราะการผลิตเครื่องประดับเงิน หากสวนกับกระแสเศรษฐกิจที่ฝืดเคือง ลูกค้านี่เป็นชาวต่างชาติก็ไม่สามารถหรือมีกำลังทรัพย์มากพอที่จะซื้อได้ หรือหากซื้อได้ ผู้บริโภคจะต้องเลือกซื้อสินค้าจากรายอื่น ที่ผลิตเครื่องประดับเงินเหมือนกันแต่มีต้นทุนในการผลิตและจำหน่ายในราคาที่ขมเยือกกว่า

คู่แข่งหลักของช่างตีเงินชาติพันธุ์ลื้อรวมทั้งช่างตีเงินที่เป็นชาติพันธุ์ลื้อด้วยกันเอง และช่างตีเงินชาติพันธุ์เมี่ยน รวมถึงช่างตีเงินชาติพันธุ์ม้ง แต่ที่เป็นคู่แข่งหลักคือช่างตีเงินและกลุ่มนักธุรกิจค้าเครื่องประดับเงินชาวเมี่ยน แต่การจะมีคู่แข่งมากหรือน้อย และจะกระทบต่อความมั่นคงในรายได้หรือไม่นั้น ช่างตีเงินบางท่านก็ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการจำหน่ายในครั้งละปริมาณมากและอย่างรวดเร็ว ทว่าช่างตีเงินบางคนยังคงกังวลกับคุณภาพและชื่อเสียงที่ตนจะได้รับจากคนในชาติพันธุ์เดียวกันด้วย

“จะให้ผลิตเครื่องเงินด้วยต้นทุนที่ถูกกว่า เราคงทำไม่ได้ ทำได้แต่ก็ไม่อยากทำ เพราะเราจะต้องรักษาชื่อเสียงของเราในระยะยาว หากทำไปแล้วและมีผู้บริโภคไม่ประทับใจกับสินค้าของเรา ก็จะมีการบ่นทำนองว่า ซื้อเครื่องเงินของคนนั้นมา ไม่มีดีเลย ขาดรุ่งรุ่งหมดเลย ยังใส่ได้ไม่ถึง 2-3 วัน ขาดรุ่งรุ่งหมดแล้ว พอผู้บริโภคอีกคนหนึ่งมาบ่นเรื่องคุณภาพอีก ก็ยิ่งทำให้ชื่อเสียงเราเสื่อมเสียมากขึ้นและสุดท้ายเราก็จะไม่เหลืออะไรเลย” (สัมภาษณ์ ฉ่าย ลินลี่

2555)

การที่ช่างตีเครื่องเงินลือชื่อนี้ ได้กล่าวถึงชื่อเสียงและคุณภาพของเครื่องประดับเงินนั้น ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่า ช่างผู้นี้พยายามจะแยกประเด็นระหว่างการค้าขายต่างชาติพันธุ์ กับการค้าขายให้กับชาติพันธุ์เดียวกัน กล่าวคือ หากต้องค้าขายให้กับชาติพันธุ์เดียวกัน จะต้องระมัดระวังเรื่องชื่อเสียงเป็นพิเศษ แต่หากขายให้กับต่างชาติพันธุ์ ระดับของความใส่ใจเรื่องคุณภาพจึงถูกลดลงมา “คู่แข่งเมียนไม่ใช่ลือชู้ บ้านเขาอยู่ที่ไหนเราก็ไม่รู้ แต่ลือชู้ อยู่ที่ไหนก็มีความรู้จักกันหมด”

ในส่วนของราคาค่าแรงนั้น ได้ถูกปรับเปลี่ยนไปมาก โดยค่าแรงในสมัยก่อนจะมีการคิดเพิ่มเป็นหนึ่งเท่าตัวของเครื่องประดับเงินที่ผลิตออกมา เนื่องจากการผลิตแบบสมัยก่อนจำเป็นต้องใช้เวลานาน ตัวอย่าง เช่น เข็มขัดเงิน ซึ่งเป็นเครื่องประดับใหม่สำหรับชาวลือชู้ที่เพิ่งเกิดขึ้นมาเมื่อไม่กี่สิบปี ราคาของเข็มขัดจะอยู่ที่ประมาณ 26,000-28,000 บาท ค่าแรงได้ถูกบวกเข้าไปแล้วประมาณ 6,000 บาท (เฉพาะในกรณีของเข็มขัดธรรมดาคือใส่ลายดอกไม้และใส่กระดิ่งชั้นเดียว ใช้จำนวนกระดิ่งประมาณ 60 เม็ด/กระดิ่ง แต่หากเป็นเข็มขัดสั่งทำพิเศษ คือ การใส่กระดิ่งลงไปอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งจะต้องใช้กระดิ่งประมาณ 180-200 เม็ด/กระดิ่ง ค่าแรงก็อาจถึงหลักหมื่น) หากคิดค่าแรงแบบสมัยก่อนคงเป็นไปได้ เนื่องจากต้นทุนหรือวัตถุดิบของเครื่องประดับเงินในปัจจุบันแพงอยู่แล้ว และหากคิดค่าแรงเท่าตัวอีกก็จะทำให้มีลูกค้าน้อยลงอีก เพราะฉะนั้น การบวกค่าแรง ก็จะบวกประมาณที่ผู้ผลิตพออยู่ได้เท่านั้น

ในส่วนของ การสร้างความเชื่อถือให้กับเครื่องประดับเงินนั้น เป็นเรื่องที่มีความซับซ้อนและต้องใช้เวลาในการสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภคชาวลือชู้เป็นอย่างมาก เนื่องจาก สมัยก่อน ชาวลือชู้มักจะขอซื้อเครื่องเงินด้วยการตั้งคำถามว่าเครื่องประดับเงินมีน้ำหนักเท่าไร มากกว่าที่จะถามว่า เครื่องประดับเงินชิ้นนี้ราคาเท่าไร และหากพวกเขาต้องการซื้อจริงๆ ก็จะมีการชั่งน้ำหนักขายกัน ซึ่งต่างจากชาวลือชู้ในปัจจุบัน ที่มักจะถามถึงราคามากกว่าน้ำหนักของเครื่องประดับเงิน ทำให้มีความเข้าใจผิดกันใน เรื่องของปริมาณเงินและคุณภาพของเครื่องประดับเงินด้วย

ตัวอย่างเช่น เสื้อกั๊กเงินกับสายสะพายที่ห้อยหลัง (เม็ยะจู) ที่ชาวลือชู้ไว้สวมใส่ในเทศกาลปีใหม่หรือเทศกาลเฉลิมฉลองในงานต่างๆ ทั้งสองชิ้นนี้จะมีความหนักมาก แต่ เพื่อเป็นการลดต้นทุน และผู้บริโภคชาวลือชู้สามารถซื้อได้ ผู้ผลิตจะต้องลดปริมาณ

เงินลง แต่หากลดปริมาณลงมากก็จะทำให้เครื่องประดับเงินไม่ทน เสียทรง หรือบุค  
เบี้ยวได้ง่าย โดยเฉพาะปริมาณของเงินกับกระดุมเม็ดเงินสำหรับทำเสือกักนั้น เป็น  
ประเด็นที่ทำให้ช่างตีเครื่องประดับเงินลืบล้างถึงความบางและคุณภาพของกลุ่มใน  
ทำนองที่ว่า เรื่องความสวยงามและรายละเอียดในการตีเครื่องเงินของกลุ่มนั้นมีความ  
ยอดเยี่ยมและดีมาอยู่แล้ว แต่ทว่า ความคงทนและคุณภาพของกระดุมเม็ดเงิน เป็นสิ่ง  
ที่ช่างตีเครื่องประดับเงินลืบล้างต้องการคงไว้ด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้น การจะใช้ปริมาณ  
เงินที่มากและคงทนมากกว่า แม้จะต้องมีต้นทุนสูงกว่า แต่ก็ยอม เพราะไม่ยอมให้  
เครื่องประดับเงินที่ตนตีนั้นถูกผู้บริโภคนั้นเป็นชาวลืบล้างกล่าวถึงในแง่ลบ

การใช้ปริมาณเงินที่มาก และต้องการคงต้นทุนสูงไว้ก่อนสำหรับกระดุมเม็ดเงินนั้น  
มีความจำเป็นยิ่งเพราะผู้ผลิตเครื่องประดับเงินลืบล้างจะต้องการความเชื่อใจและไว้ใจ  
จากชาวลืบล้างด้วยกันเป็นเวลานาน อีกทั้ง ความเป็นเครือญาติและความเป็นลืบล้างด้วยกัน  
ทำให้ช่างตีเครื่องประดับเงินเหล่านี้ต้องมีความระมัดระวังในเรื่องคุณภาพมากกว่า  
สิ่งใด

“เครื่องเงินที่เราตีสำหรับกระดุมเม็ดเงิน ส่วนใหญ่จะใช้ปริมาณเงินที่มากกว่า  
คู่แข่ง เพราะจะได้ไม่บุคเบี้ยวง่าย เครื่องประดับเงินที่ถูกใช้ไปนานๆ อาจ  
กลายเป็นสีดำ แต่เราก็กู้ล้างได้ การใช้เงินปริมาณน้อยในการทำกระดุมเม็ดเงิน  
จะมีความบอบบาง เราใช้ไปสักพักก็จะเกิดการบุคเบี้ยวแล้ว เวลาไปขายยังได้  
ในราคาที่น้อยอีกด้วย กรณีของเข็มขัดเงินที่เราตี เราทำเราก็จะใช้ประมาณ 40  
แถบหรือน้ำหนักเงินประมาณ 400-500 กรัม แต่หากคู่แข่งทำ เขาอาจจะทำได้  
ในปริมาณ 300 กรัม เขาพยายามรักษาต้นทุนให้น้อยไว้ก่อน” (สัมภาษณ์ ฉาย  
สินธุ์ 2555)

เนื่องจากการลดปริมาณเงินมีความจำเป็นด้วยเหตุผลหลักคือเพื่อลดต้นทุนการผลิต  
และอีกประการหนึ่งคือลดต้นทุนการผลิตเพื่อลดน้ำหนักของเครื่องประดับบางชนิด  
เช่น เครื่องประดับเงินที่ห้อยไว้ข้างหลัง (เม็ยะจู) หากใช้ปริมาณเงินที่มาก นอกจาก  
จะต้องใช้ต้นทุนที่สูงและไม่ค่อยมีคนซื้ออีกแล้ว ความหนักยังคงเป็นอุปสรรคเวลาที่  
สวมใส่เครื่องประดับชิ้นนี้เป็นเวลานานอีกด้วย ทั้งนี้ เม็ยะจู ชิ้นนี้จะมีอยู่หลายขนาด  
ทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ ขนาดบางและขนาดหนา แล้วแต่ว่าลูกค้าต้องการขนาด

ไหนดและแบบใด หากต้องการขนาดเล็กจะใช้เหรียญปีประมาณ 30 แถบ แต่หากต้องการชิ้นใหญ่ จะต้องเพิ่มจำนวนเหรียญปีเข้าไปอีกเป็น 40 แถบ แต่ปัจจุบันเหรียญปีมีราคาแพงมาก ก็จะเลือกซื้อเงินแท่งและเงินประเภทอื่นๆ แทน

ในกลุ่มลูกค้าหลักของคู่แข่งก็จะมีหลากหลายเช่นกัน โดยเฉพาะความแตกต่างทางฐานะทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม ในบางกลุ่มนิยมซื้อจากคู่แข่ง เนื่องจากมีราคาถูกกว่าในขณะที่ลิซูบางกลุ่ม ยังคงนิยมบริโภคจากผู้ผลิตที่เป็นชาติพันธุ์ลิซูเอง ซึ่งแม้จะมีราคาที่สูงกว่า แต่เนื่องจากมีต้นทุนทางเศรษฐกิจที่สูงกว่า จึงยอมบริโภคที่ผลิตโดยชาติพันธุ์ลิซูเอง อย่างไรก็ตาม นอกจากเหตุผลทางเศรษฐกิจแล้ว การบริโภคยังคงเป็นเรื่องของความรู้เรื่องการผลิตเครื่องประดับเงิน โดยช่างตีเงินได้ให้ข้อสังเกตที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้บริโภคเครื่องประดับเงินชาวลีซูว่า

“คนลิซูมักจะไม่ค่อยเข้าใจเรื่องเครื่องเงิน ตัวอย่างเช่น เข็มขัดเงิน คนนี้มองว่าเป็นเข็มขัดเงินหนึ่งเส้น คนนั้นก็มองว่าเป็นเข็มขัดเงินหนึ่งเส้น เขามองแค่นี้แต่ที่จริงราคามันแตกต่างกัน ราคาของเราแพงกว่า เราขาย 26,000 บาท แต่คู่แข่งเราขายได้ในราคา 21,000-22,000 บาท เขาผลิตให้มีต้นทุนต่ำกว่าเรา แต่คนซื้อเขาไม่รู้ว่าทำไมราคามันแตกต่างกันขนาดนั้น คนที่รู้ดีที่สุดคือคนที่ทำเครื่องประดับเงิน ต้นทุนต่ำกว่า ก็ต้องมีน้ำหนักที่เบากว่าอยู่แล้ว” (สัมภาษณ์ นาย สิ้นลี่ 2555)

ที่สำคัญไปกว่านั้นคือ หากผู้บริโภคชาวลีซูได้ซื้อเครื่องเงินมาจากคู่แข่ง และหากเครื่องเงินเกิดการแตกร้าว ช่างลิซูก็จะต้องพิจารณาว่าจะรับซ่อมหรือไม่ด้วยเนื่องจากมีความยากในการซ่อมเครื่องประดับเงินที่ตนไม่ได้ผลิตเอง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดมีความผันผวนอยู่ตลอดเวลา แม้กระทั่งการกำหนดราคาสินค้าเครื่องประดับเงิน ยังไม่สามารถขายได้ในราคาเดียวตลอด ทำให้ผู้ผลิตต้องติดตามกระแสเงินขึ้นเงินลงอยู่ตลอดเวลา เช่น เหรียญปี 1 เหรียญ ซึ่งจะต้องนำมาใช้ทำกระดุมเม็ดเงิน และมีมูลค่าต่อเหรียญถึง 350-380 บาท จะต้องมีการคำนวณว่า ใน 1 เหรียญสามารถตีกระดุมเม็ดเงินได้กี่เม็ด หากซื้อเหรียญปีมาเหรียญละ 350 บาท ก็ต้องคำนวณว่าหนึ่งเม็ดจะตกอยู่ที่กี่บาท โดยคำนวณจากค่าริบเงิน 5 บาท ค่าเงินเส้น 6 บาท ค่าน้ำมัน (เบนซินสำหรับเป่าเครื่องเงิน) บวกกับค่าแรงอีก ฯลฯ หาก

คำนวณจากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ก็จะทำให้รู้ว่า ในกระดุมเม็ดเงินหนึ่งเม็ดนั้นจะมีมูลค่าเท่าไร ทั้งนี้ โดยแรกเริ่มของการตีเงิน ซึ่งก็คือราว 30 กว่าปีมานั้น เหรียญรูปีจะอยู่ที่ราคาเหรียญละ 30 บาท และผลิตเป็นกระดุมเม็ดเงินขายในราคาเม็ดละ 6-7 บาท และเม็ดใหญ่ด้วย แต่ตอนนี้ราคาเงินได้ขึ้นมา เป็นสิบเท่า ทำให้ต้องเพิ่มราคาขึ้นอีก เป็นเม็ดละประมาณ 25-26 บาทที่ก็ถึงเม็ดละ 28-29 บาท ขนาดของเม็ดก็มีความเล็กลงอีกด้วย (ขึ้นอยู่กับเครื่องประดับแต่ละประเภท)

การใช้ปริมาณเงินและราคาในสินค้าแต่ละประเภท โดยเฉพาะกระดุมเม็ดเงิน จะมีความหลากหลาย มาก ซึ่งจะมีราคาตั้งแต่เม็ดละ 7-8 บาท ไปจนถึงเม็ดละ 20-22, 25-26 บาท และมากที่สุดถึงเม็ดละ 28-29 บาท โดยราคาที่มีความแตกต่างกันมากมายขนาดนี้ เป็นเพราะปริมาณเงินที่ถูกใช้ในการผลิต ตัวอย่างเช่น เงินแถบ 1 เหรียญ สามารถผลิตกระดุมเม็ดเงินออกมาได้ 17-18 เม็ดหรือมากกว่า และขายในราคา 28-29 บาท แต่หากเป็นกรณีของกลุ่มแข่ง พวกเขาสามารถทำออกมาได้ 20-25 เม็ดหรือมากกว่า และจะอยู่ในราคาเม็ดละประมาณ 20-22 บาท ซึ่งจะมีความบางและเบาว่า อีกทั้ง ยังทำให้ ต้นทุนในการผลิตนั้นถูกลงและสามารถขายได้ง่ายกว่าด้วย นอกจากเหตุผลของปริมาณเงินที่ใช้ในแต่ละเม็ดแล้ว ยังขึ้นอยู่กับขนาดของกระดุมเม็ดเงินด้วย ซึ่งจะมีทั้งขนาดใหญ่ กลาง และขนาดเล็ก แต่ละขนาดก็จะถูกนำไปใช้ในการผลิตเครื่องประดับเงินที่แตกต่างกันออกไป

คู่แข่งแต่ละเจ้ามักจะมีวิธีการตัดต้นทุนสูงด้วยการลดน้ำหนักปริมาณเงิน และนำไปจำหน่ายให้กับ ผู้บริโภคที่หลากหลาย จากที่ผู้วิจัยได้เข้าร่วมงานมหกรรมฯ และงานเฉลิมฉลองปีใหม่ของแต่ละ หมู่บ้าน ทำให้ทราบว่า แหล่งที่มาของเครื่องเงินที่ถูกสวมใส่ในงานฯ ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มช่างตีเงิน และนักธุรกิจค้าเครื่องประดับเงินชาวเมียน ผู้วิจัยยังได้ถามผู้มาเข้าร่วมงานท่านหนึ่งด้วยความสงสัย กับเครื่องประดับเงินที่ออกแบบมาอย่างสวยงามว่า เครื่องประดับเงินเหล่านี้ (เสื้อเกราะเงิน) ซื้อมา จากที่ใด เป็นเครื่องเงินหมดเลยหรือเปล่า ซื้อมาราคาเม็ดละเท่าไร ผู้เข้าร่วมงานกล่าวว่า “ซื้อมาจาก ชาวเมียน เขาเข้ามาขายในชุมชนก็เลยซื้อ ขึ้นนี้ก็เงินหมดนั่นแหละ แต่นี้ (เหรียญบาทที่ประดับ เพิ่มเติม) ไม่ใช่เงินนะ เหรียญธรรมดา กระดุมเม็ดเงินซื้อมาเม็ดละ 22 บาท ทั้งหมดนี้ก็ประมาณ 20,000 กว่าบาท” (สัมภาษณ์ ชาวบ้านศรีดงเย็น 2555)

### 5.3.3 ความสัมพันธ์เชิงอำนาจในการผลิตเครื่องประดับเงิน

ผู้คนที่เกี่ยวข้องและความสัมพันธ์เชิงอำนาจในการผลิตเครื่องประดับเงินลึซุ แม้ว่าใน กรณีศึกษาทั้งสองจะไม่ได้อยู่ในหมู่บ้านเดียวกันหรือการมีวิธีการค้าขายที่แตกต่างกัน

กระบวนการผลิตเครื่องประดับเงินยังคงต้องปะทะกันเรื่องอำนาจอยู่เสมอ โดยเฉพาะในตอนแรกเริ่มของการผลิตที่ทั้งสองกรณีเคยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน การรับผลิตเครื่องประดับเงินด้วยเหรียญปีจากชาวลีซูยังคงเป็นที่นิยมกันมาก และเนื่องจากชาวลีซูเชื่อว่า เหรียญปีคือเหรียญแห่งสำเร็จและการจะทำเครื่องประดับเงินลีซู จะต้องผลิตจากเหรียญปีเท่านั้น เพราะฉะนั้น ผู้ผลิตทั้งสอง จึงได้พยายามหากกลยุทธ์ในการเข้าถึงวัตถุดิบดังกล่าว เช่น การเข้าไปในชุมชนลีซู เพื่อนำเครื่องประดับเงินไปจำหน่าย และได้มาซึ่งเหรียญปีจากการแลกเปลี่ยน การผลิตเครื่องประดับเงินด้วยคุณภาพที่ดี และใช้สัญลักษณ์ของความเป็นลีซูให้มากที่สุดเพื่อที่ชาวลีซูจะได้นำเหรียญปีมาให้ตนผลิต เป็นต้น กลยุทธ์ดังกล่าว เป็นกลยุทธ์ที่ได้เริ่มต้นใช้ในช่วงแรกเริ่มของการผลิตเท่านั้น แต่ต่อมา หลังจากที่กรณีที่สองได้อพยพออกมาจากหมู่บ้านศรีดงเย็น ซึ่งก็เป็นช่วงที่การผลิตเครื่องประดับเงินด้วยเหรียญปีเริ่มหมดความนิยมลง ทำให้ผู้ผลิตทั้งสองต้องหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ ซึ่งก็คือเงินเม็ดจากร้านค้าขายทองและเงินจากตัวเมืองเชียงใหม่ เช่น ร้านเครื่องเงินบนถนนวัวลาย หรือร้านทองบนถนนช้างม่วย การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบนี้ ผู้ผลิตทั้งสอง จำเป็นต้องมีประสบการณ์ และความรู้ในการซื้อขายเครื่องเงินด้วย ดังเช่น กรณีของนาย การเข้ามาในเมืองเพื่อติดต่อซื้อขายเครื่องประดับเงิน ต้องเป็นนายเท่านั้น เพราะนายเป็นคนมีความรู้ มีการศึกษาและได้ติดตามข่าวสารเรื่องราคาของเงินในแต่ละเดือน แต่ละปีอยู่ตลอดเวลา ในขณะที่ภรรยาของเขา ซึ่งรู้จักวิธีการผลิต และสามารถผลิตเครื่องประดับเงินบางชิ้นส่วนได้ แต่ไม่สามารถเข้าเมืองเพื่อหาซื้อวัตถุดิบเหล่านี้ได้ เนื่องจากไม่มีความรู้และไม่ได้รับการศึกษาเหมือนสามี กรณีที่สองก็เช่นกัน สามีซึ่งเคยได้รับการฝึกอบรมจากศูนย์ศิลปาชีพ ยิ่งทำให้เห็นภาพชัดเจนว่า อำนาจในการซื้อและผลิตเครื่องประดับเงิน จะอยู่ที่ผู้เป็นสามีคนเดียว

กรณีทั้งสองนี้ ชี้ให้เห็นว่า การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบสมัยใหม่ จำเป็นต้องอาศัยความรู้ เนื่องจากการได้ติดต่อสัมพันธ์กับชาวพื้นราบ และการเข้าใจถึงตลาดเงินที่กว้างขึ้นนั้น ถือเป็นเรื่องใหม่สำหรับผู้ผลิตทั้งสองจะต้องเรียนรู้ด้วยกันกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบในเมืองเชียงใหม่ ส่วนการรับซื้อวัตถุดิบโดยตรงจากกรุงเทพฯ นั้น ยังไม่สามารถทำได้ เนื่องจากผู้ผลิตทั้งสอง ยังไม่สามารถทำการผลิตได้ในปริมาณที่สูงมากเหมือนกับกลุ่มเมียนและกลุ่มปกากะญอ โดยชาติพันธุ์ทั้งสองกลุ่มนี้ ได้จัดตั้งโรงงานผลิตเครื่องเงินขนาดใหญ่และการรับซื้อวัตถุดิบในแต่ละครั้งจะมีมูลค่าไม่ต่ำกว่าหลักล้าน ในขณะที่ผู้ผลิตชาวลีซูทั้งสอง ยังคงรับซื้อด้วยมูลค่าหลักหมื่นถึงหลักแสนเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้ผลิตทั้งสอง นอกจากจะต้องพบกับเรื่องใหม่คือการเข้าถึงแหล่ง  
วัตถุดิบใหม่แล้ว สิ่งที่ผู้ผลิตทั้งสองต้องเผชิญเพิ่มขึ้นอีกคือ การได้พบกับคู่แข่งใหม่ ซึ่ง  
เป็นกลุ่มที่มีต้นทุนในการผลิตสูงกว่าผู้ผลิตทั้งสองหลายเท่า การผลิตและจำหน่ายให้  
ตรงกับระยะเวลาที่ชาวลิซซูต้องการจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง แต่ถึงกระนั้นก็ตาม อำนาจ  
ในเรื่องของทุนการผลิต โดยเฉพาะจากคู่แข่ง ไม่ได้ทำให้กลุ่มผู้ผลิตเหล่านี้หมด  
หนทางในการทำธุรกิจ แต่พวกเขาได้ใช้ประสบการณ์ความเป็นคนในที่เคยผลิตให้กับ  
ชาวลิซซูมายาวนาน และคุณภาพในฝีมือการผลิตเป็นสิ่งที่ต้องรองกับทุนและกลุ่มคู่แข่ง  
ประการสำคัญคือการผลิตเครื่องประดับเงิน ไม่ได้เป็นอาชีพที่นำมาซึ่งรายได้มหาศาล  
จากการผลิตเครื่องประดับเงินเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีการทำอาชีพเกษตรกรรมเสริม  
ด้วย

โดยเฉพาะกรณีศึกษาแรก ซึ่งก็คือช่าง ที่ชี้ให้เห็นว่า การผลิตและจำหน่ายให้กับ  
ลิซซู ต้องอาศัยความเป็นลิซซูด้วย เนื่องจากสัญลักษณ์เล็กๆ น้อยๆ ที่บ่งบอกถึงความเป็น  
ชาติพันธุ์ลิซซูนั้น ตนได้ประสบมานานกว่า อีกทั้ง ความคงทนของเครื่องประดับเงินยัง  
เป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากการเดินร่ำของชาวลิซซู ไม่ได้เป็นการเดินร่ำที่มีจังหวะเบา  
เหมือนสมัยก่อน หากแต่มีการใช้จังหวะในการเดินร่ำที่ค่อนข้างเร็วและแรง โอกาสใน  
การที่เครื่องประดับเงิน โดยเฉพาะกระดุมเม็ดเงิน จะหลุดจากกันนั้น ค่อนข้างสูงมาก  
และการจะซ่อมแซมส่วนที่หลุดออกมาก็เป็นการยากสำหรับผู้ผลิตเครื่องประดับเงินที่  
ต้องซ่อมแซมในชิ้นส่วนที่ตนไม่ได้ผลิตเองด้วย

ประการสำคัญที่ช่างพยายามชี้ให้เห็นคือ การผลิตด้วยมือซึ่งจะกินเวลาที่ค่อนข้างนาน  
กว่าการผลิตในโรงงานใหญ่ แต่เพื่อรักษาชื่อเสียงในสังคมลิซซู ตนจึงพยายามผลิตที่  
เน้นคุณภาพคงทนที่สุด แม้จะขาดรายได้ในบางเวลา เนื่องจากผลิตไม่ทันคู่แข่ง แต่ช่าง  
เลือกที่จะไม่แข่งขัน เพราะช่างมีความเชื่อมั่นว่าชาวลิซซูที่ต้องการซื้อสินค้าจากชาติ  
พันธุ์อื่น มีข้อจำกัดเรื่องเงินที่จะซื้อเครื่องประดับเงิน กล่าวคือ ผู้ผลิตที่เป็นคู่แข่ง  
ต่างชาติพันธุ์ ใช้ปริมาณเงินที่น้อยกว่าที่ตนผลิต การจำหน่ายในราคาที่ขอมเยากว่า จึง  
เป็นจุดที่ทำให้ชาวลิซซูที่ไม่มีทุนมากพอ มาซื้อสินค้าเหล่านี้ได้ ในขณะที่สินค้าของช่าง  
ซึ่งผลิตออกมาได้ช้ากว่าและแพงกว่า เนื่องจากใช้ปริมาณเงินที่เหมาะสมกว่าคู่แข่ง แต่  
ก็ยังมีลิซซูบางกลุ่มที่มีทุนมากพอที่จะซื้อสินค้าเหล่านี้ได้ ประการสำคัญของช่าง คือ  
การไม่ได้เป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินอย่างเดียว แต่ทำหน้าที่เป็นเกษตรกรไปด้วย และ

หากเป็นช่วงที่การเกษตรเร่งรีบ จำจำเป็นต้องเจรจากับลูกค้าชาวลิซุด้วยเช่นกัน นั่นก็หมายความว่า อำนาจการผลิตในแต่ละครั้ง ไม่ได้เบ็ดเสร็จอยู่ที่ผู้ผลิตเพียงฝ่ายเดียว แต่ยังรวมไปถึงผู้บริโภคร่วมด้วย กล่าวคือ หากจำไม่สามารถผลิตให้ได้ทันเวลา อำนาจในการตัดสินใจที่จะให้จำเป็นผู้ผลิตหรือไม่นั้น อยู่ที่ลูกค้าลิซุ ที่ผ่านมา แม้จำจะประสบกับปัญหาดังกล่าว แต่ผู้บริโภคร่วมลิซุยังคงยึดหยุ่นและให้จำผลิตมาโดยตลอด

“ลูกค้าลิซุของผม มีหลากหลาย ทั้งคนจนที่อยากจะใส่เครื่องประดับเงินดีๆ ทั้งคนที่มีฐานะดี รวยจริงๆ และอยากให้ได้เครื่องประดับเงินเป็นชุดใหญ่ไว้ใส่สำหรับการเฉลิมฉลองในเทศกาลต่างๆ พวกเขาจะโทรศัพท์มาหาผมให้ผมทำ ผมก็บอกไปว่า ไม่ค่อยว่างนะเพราะต้องเกี่ยวข้าวหรือติดภารกิจด้านการเกษตร พวกเขาก็บอกว่าไม่เป็นไร รอได้ ว่างเมื่อไรก็เมื่อนั้น เวลาเราว่างก็จะโทรศัพท์ให้เขาโอนเงินมาให้ครั้งหนึ่งก่อน ถึงจะผลิตให้ได้ แต่ถ้าเป็นญาติสนิทกัน รู้จักกัน ว่าอยู่หมู่บ้านไหน ก็ไม่ต้องจ่ายล่วงหน้า ทำให้ได้เลย” (สัมภาษณ์ นาย สิ้นลี่ 2555)

การที่จำได้เปรียบเรื่องความเป็นคนในหรือเจ้าของวัฒนธรรมและอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าลิซุสูงกว่าคู่แข่งชาติพันธุ์อื่น ทำให้จำยังต้องระมัดระวังเรื่องความเป็นเครือญาติกับการผลิตให้ได้คุณภาพที่ดีมากขึ้น โดยเฉพาะในสังคมลิซุ ไม่ว่าลิซุอยู่ที่ไหน หากสืบสาวกันเรื่องตระกูลและความเป็นเครือญาติแล้ว ลิซุจะรู้จักกันหมด ประการสำคัญคือ การตั้งถิ่นฐานของจำ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันในวงกว้างว่าหมู่บ้านที่จำอาศัยอยู่นั้นตั้งอยู่ที่ใด หากผลิตเครื่องประดับเงินออกมาด้วยคุณภาพที่ไม่ได้มาตรฐานชื่อเสียงของจำ รวมทั้งหมู่บ้านก็จะได้รับคำติฉินนินทาจากชาวลิซุได้ ประเด็นนี้ ก็เป็นอีกประเด็นหนึ่งว่า การที่จำและอะฮู่โต๊ะ มีอำนาจในการต่อรองที่สูงกว่าคู่แข่ง เพราะเรื่องการจัดถิ่นฐาน ซึ่งหากเทียบกับผู้ผลิตแล้ว ชาวลิซุที่บริโภคร่วมลิซุจะไม่สามารถรู้ได้ว่าชุมชนหรือแหล่งที่พักของผู้ผลิตเหล่านั้นอยู่ที่ใด และหากเกิดความเสียหายต่อเครื่องประดับเงินของตน ก็จะเป็นการยากยิ่งต่อการที่จะตามหาแหล่งผลิตเพื่อซ่อมแซมส่วนที่เสียหาย แต่หากซื้อจากผู้ผลิตที่เป็นชาวลิซุด้วยกัน ผู้บริโภคร่วมลิซุสามารถโทรศัพท์ถามและนำเครื่องประดับเงินที่เสียหายมาซ่อมแซมได้ง่ายกว่า

ที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์เชิงอำนาจในระดับต่างๆ ได้เริ่มขึ้นตั้งแต่เริ่มต้นผลิตจากเหรียญรูป และการได้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นหลังจากที่ต้องผลิตจากวัตถุดิบใหม่ แต่ผู้ผลิตเครื่องประดับเงินทั้งสอง ยังคงใช้ประโยชน์จากความเป็นเจ้าของวัฒนธรรมในการแข่งขันกับผู้ผลิตที่เป็นคู่แข่งอื่นๆ เรื่อยมา ทั้งการสร้างเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าเครื่องประดับเงิน ด้วยการเน้นใช้สัญลักษณ์ความเป็นลึซุและผลิตออกมาด้วยฝีมือที่ประณีตและคงทน เป็นสิ่งที่ผู้ผลิตทั้งสองได้พยายามรักษาคุณค่าลึซุไว้อย่างต่อเนื่อง

กล่าวโดยสรุปคือ การผลิตเครื่องเงินในปัจจุบันเป็นการผลิตที่เน้นปริมาณ กระบวนการ และมีรูปแบบหรือลายต่างๆ ที่ใกล้เคียงกันมาก แม้จะมีคนผลิตเป็นจำนวนมาก แต่เค้าโครงหรือรูปแบบต่างๆ ก็ไม่ได้มีความแตกต่างกันมากนัก ซึ่งต่างจากเมื่อก่อนที่เน้นการผลิตเพื่อการใช้สอย ผู้ผลิตและผู้บริโภคต่างมีความคิดและรสนิยมในการผลิตออกมา โดยลึซุแต่ละชุมชนหรือหมู่บ้านจะมีเครื่องประดับเงินที่แตกต่างกันออกไปด้วย แต่ในปัจจุบัน ส่วนใหญ่เน้นความเหมือนกันและยากที่จะสังเกตได้ว่าชุดเครื่องประดับเงินนั้นเป็นสัญลักษณ์ประจำของหมู่บ้านอะไรบ้างหรือช่างตีเครื่องประดับเงินกับผู้สวมใส่ได้ใส่ใจมากน้อยเพียงใดกับเครื่องประดับที่มีมูลค่ามหาศาล

การผลิตเครื่องประดับเงินในปัจจุบัน แม้ว่าผู้บริโภคจะยังสามารถขอให้ช่างทำลวดลายหรือเพิ่มเติมลายที่ผู้บริโภคคิดว่านำเสนอความเป็นชาติพันธุ์ได้ดีที่สุด แต่การขอให้ทำลวดลายหรือเพิ่มเติมสัญลักษณ์บางอย่าง ได้ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ถูกผลิตออกมาก่อนแล้ว ตัวอย่าง เช่น เข็มขัด ซึ่งเป็นเครื่องประดับเงินชิ้นใหม่ ที่เกิดขึ้นเมื่อไม่กี่สิบปีที่ผ่านมา ชาวลึซุต้องการเข็มขัดชิ้นนั้นมาก แต่เนื่องจากเป็นเครื่องประดับชิ้นใหม่และเป็นเครื่องประดับที่ชาวลึซุเห็นว่าเป็นของคนเมืองหรือชาติพันธุ์อื่น จึงขอให้ช่างตีเครื่องประดับเงินเพิ่มสัญลักษณ์เข้าไปใหม่ โดยการเพิ่มกระดิ่งอีกสองถึงสามชิ้น เป็นต้น การเลือกใช้สัญลักษณ์ต่างๆ ที่เป็นสัญลักษณ์บ่งบอกถึงความเป็นชาติพันธุ์นั้นเป็นสิ่งที่ ชาวลึซุได้สร้างขึ้นมาด้วยกันและตกลงกันว่าสัญลักษณ์ดังกล่าวคือสัญลักษณ์ประจำชาติพันธุ์ ผู้ให้ข้อมูลซึ่งเป็นช่างตีเงินและชาวลึซุมักจะกล่าวเกี่ยวกับกระดิ่งที่ชาวลึซุอยากให้เป็นสัญลักษณ์ทำนองว่า หากไม่มีกระดิ่งแล้ว การเดินรำจะไม่สนุก เพราะเวลาที่ลึซุเดินรำเครื่องประดับเงินที่สวมใส่กับกระดิ่งหลายๆ ลูกจะประสานไปกับจังหวะของการก้าวของเท้า เสียงที่ดังขึ้นมาจากกระดิ่งทำให้บรรยากาศเต็มไปด้วยความสนุกสนาน ที่สำคัญมากไปกว่านั้นคือ ยังมีกระดิ่งมากเท่าไร จะมีคนจ้องมองระหว่างที่อยู่ในวงเต้นรำมากขึ้นด้วย

#### 5.4 รูปและอภิปราย

กระบวนการผลิตของหัตถกรรมฝีมือของชาวอีสานในปัจจุบัน พบว่าผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าได้พยายามเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจด้วยตัวเอง โดยใช้ความหลากหลายของเครือข่ายต่างๆ เพื่อสร้างสัมพันธ์ในทางธุรกิจ เช่น กระบวนการผลิตเครื่องแต่งกาย ผู้ประกอบการแต่ละคนล้วนมีเครือข่ายในการเอื้อหนุนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะเครือข่ายของเครือข่ายที่ผู้ประกอบการมักจะใช้เป็นเครื่องมือสำหรับการเริ่มต้นกระบวนการผลิตสินค้า ตัวอย่างเช่น กรณีของประพิณศรี ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ มีพื้นที่ร้านที่จำหน่ายสินค้าในอำเภอปาย กรณีศึกษาใช้วิธีการจ้างแรงงานจากภายนอกครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งอาศัยอยู่ต่างหมู่บ้าน แรงงานเหล่านั้นเป็นหนึ่งในห่วงโซ่ที่สำคัญสำหรับการประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ให้เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป และแรงงานเหล่านั้นล้วนเป็นแรงงานที่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกับประพิณศรีและสมาชิกของครอบครัวเธอ โดยเฉพาะแม่ของเธอซึ่งเป็นที่รู้จักกันในชุมชนลือชู่ทั่วไป

ในส่วนกระบวนการแรกของการผลิตคือการมองหาแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบในเมืองเชียงใหม่และกรุงเทพฯ โดยกระบวนการนี้จะถูกดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอน มีการเจรจาและทำข้อตกลงกันระหว่างผู้ประกอบการกับเจ้าของร้านขายวัตถุดิบ ตัวอย่างเช่น กระบวนการผลิตเครื่องแต่งกาย กระบวนการนี้จะเป็นการที่กำหนดทิศทางของสินค้า เช่น กำหนดทิศทางของความสมัยในแต่ละยุคหรือกำหนดมูลค่าของสินค้า เป็นต้น กระบวนการต่อมาคือกระบวนการที่แสดงให้เห็นถึงลำดับของการออกแบบและการตัดผ้า โดยผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกในครอบครัวทั้งหมด การออกแบบส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับเนื้อผ้าก่อน เนื่องจากเป็นปัจจัยแรกสำหรับการเลือกซื้อสินค้า จากนั้นจึงให้ความสำคัญกับชิ้นส่วนบริเวณทั้งสาม กระบวนการต่อมาคือกระบวนการส่งสินค้าที่ได้ตัดไว้แล้วให้กับผู้รับเย็บชิ้นส่วนต่างๆ จากนั้น ผู้ประกอบการจะต้องนำเอาองค์ประกอบทั้งหมดไปให้กับผู้รับเย็บสำเร็จรูป ซึ่งอาศัยอยู่ทั้งในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้าน

ขณะที่กระบวนการผลิตเครื่องประดับเงิน กระบวนการแรกยังคงเป็นผู้จำหน่ายวัตถุดิบในเมืองเชียงใหม่ ซึ่งผู้ผลิตแต่ละรายจะต้องมีความรู้และความสามารถในการหาซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และกระบวนการต่อมาคือ กระบวนการแปรรูป ซึ่งเจ้าของโรงงานแปรรูปเครื่องเงินจะเป็นผู้ที่อำนวยความสะดวกให้กับผู้ผลิตแต่ละราย โดยกระบวนการนี้จะเป็นการที่คอยกำกับและควบคุมปริมาณการแปรรูปของวัตถุดิบในแต่ละวัน และกระบวนการต่อมาคือ กระบวนการของการจัดสรรแรงงานในบ้าน กระบวนการนี้จะทำหน้าที่ในการนำวัตถุดิบที่แปรรูปแล้วมาประกอบเป็นชิ้นส่วน

ต่างๆ ประการสำคัญของกระบวนการผลิตเครื่องประดับเงินคือ กระบวนการที่เน้นการผลิตโดยแรงงานภายในระดับหมู่บ้าน และระดับครัวเรือน กระบวนการผลิตจึงมีลักษณะที่ไม่กว้างขวางหรือขยายออกไปเหมือนกับกระบวนการผลิตเครื่องแต่งกาย ดังเช่นกรณีของฉาย ซึ่งเป็นผู้ผลิตหลักในหมู่บ้าน ฉายจะต้องมีการออกจากหมู่บ้าน เพื่อไปติดต่อหาซื้อวัตถุดิบจากเมืองเชียงใหม่ จากนั้นจึงเข้าไปใช้บริการจากโรงงานเงินในหมู่บ้าน และกระบวนการสุดท้ายคือการนำเอาวัตถุดิบที่แปรรูปแล้ว มาผลิตเป็นสินค้าประเภทต่างๆ ตามที่ลูกค้าสั่งเข้ามา

อย่างไรก็ตาม กระบวนการผลิตหัตถกรรมเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงินในปัจจุบัน ทำให้เห็นว่าการจัดการในส่วนของแรงงานและปัจจัยอื่นๆ มากขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของแรงงานนั้น ทำให้เห็นว่า การแบ่งบทบาทหน้าที่ของครัวเรือนสำหรับการผลิตเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเงินเป็นเรื่องของความยืดหยุ่น บทบาทหน้าที่ของแต่ละคนขึ้นอยู่กับบริบทและเงื่อนไข โดยเฉพาะกรณีศึกษาของผู้ผลิตเครื่องแต่งกาย จะเห็นได้ว่า ทั้งสามกรณีมีความเหมือนกันอยู่ประการหนึ่งคือการที่เพศหญิงสามารถดำเนินธุรกิจและสามารถออกไปพบปะผู้คนกับเรียนรู้จากสภาพแวดล้อมใหม่ มีการปรับตัวได้ดีกว่าและสามารถเพิ่มขนาดของธุรกิจการค้าเครื่องแต่งกายได้อย่างมั่นคง ซึ่งแตกต่างจากงานศึกษาของ Hutheesing ที่ชี้ให้เห็นว่าบทบาทหน้าที่ของเพศชายภายในบ้านหรือแม่แต่่นอกบ้าน เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับอำนาจ และส่วนใหญ่เป็นเพศชายที่สามารถกุมอำนาจในการตัดสินใจและผู้หญิงไม่สามารถออกไปค้าขายหรือพบปะกับสังคมภายนอกได้เหมือนผู้ชาย เนื่องจากชาวลิซูเห็นว่า การอยู่ภายในบ้าน ซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับเฉพาะผู้หญิง เป็นเรื่องดีงามและเป็นเรื่องหน้าตาของผู้ชายที่สามารถควบคุมและจัดการกับแรงงานภายในบ้านได้ พื้นที่ภายในบ้าน จึงเป็นพื้นที่ของการต่อรองระหว่างผู้เป็นสามี ภรรยาและแรงงานอื่นๆ แต่งานศึกษานี้ต้องการชี้ให้เห็นว่า อำนาจหรือการตัดสินใจในการผลิตหัตถกรรมทั้งสองประเภท ไม่ได้มีความตายตัว ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ในบ้านหรือนอกบ้าน ผู้คนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตต่างต้องมีการปรับบทบาทตัวเองไปตามบริบทและเงื่อนไขที่เหมาะสม ประการสำคัญคือ การเรียนรู้ทักษะในการผลิต โดยแรงงานในบ้าน ซึ่งเป็นแรงงานหลักจำเป็นจะต้องฝึกฝนและอดทนเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าออกมาได้ แม้จะไม่ชอบหรือไม่ได้เป็นอาชีพที่ตนสนใจ แต่เมื่อหัตถกรรมเหล่านี้นำมาซึ่งเงินทอง แรงงานในบ้านจึงจำเป็นต้องปรับตัวเองให้เข้ากับการดำรงชีพในปัจจุบัน

นอกจากบทบาทหน้าที่ของผู้เป็นสามี ภรรยาที่มีหน้าที่ในการบริหารจัดการภายในบริเวณภายในบ้านแล้ว จะเห็นว่า การออกจากบ้านเพื่อไปติดต่อสำหรับธุรกรรมต่างๆ เช่น การไปซื้อวัตถุดิบจาก

ในเมืองหรือต่างหมู่บ้าน การขอใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตหัตถกรรมฝีมือภายในชุมชนเอง ยังแสดงให้เห็นถึงการปรับความสัมพันธ์ระหว่างเพศ เช่น การเข้าไปในเมืองเพื่อหาซื้อวัตถุดิบเงิน เป็นเรื่องของผู้ชาย เนื่องจากผู้หญิงไม่มีความรู้เรื่องวัตถุดิบสำหรับการผลิตเครื่องประดับเงิน หรือ ไม่ได้รับการศึกษาเหมือนเพศชาย แต่ผู้หญิงยังคงเป็นเพศที่นำมาซึ่งการง่ายต่อการตัดสินใจให้ผู้เป็นสามีได้ออกไปข้างนอก ไม่ได้เป็นการตัดสินใจคนเดียวจากเพศชายว่า จะต้องออกไปโดยปราศจากการพิจารณา ร่วมกับเพศหญิง หรือการไปใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการผลิตในชุมชน เช่น โรงผลิตเครื่องเงิน แม้เพศหญิงได้เรียนรู้ทักษะการใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีต่างๆ แต่ก็ถูกจำกัดในการเข้าถึงเครื่องเหล่านี้ในบางครั้ง เนื่องจากเพศหญิงไม่สะดวกใจที่จะไปใช้บริการด้วยตนเอง หากไม่มีความจำเป็นจริงๆ เช่นว่า สามีติดธุระเร่งด่วน จำเป็นต้องออกจากชุมชนไปสักพักเพื่อหาซื้อวัตถุดิบมาผลิตให้ทันภายในเวลาที่กำหนด ภรรยาจำเป็นต้องไปใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้รักษาเวลาและเพื่อความรวดเร็วต่อการผลิตหลังจากที่สามีตนกลับมา

ทั้งนี้ ประเด็นของการผลิต การกำหนดมูลค่าและการสร้างความเชื่อถือนั้น เห็นได้ว่ากระบวนการผลิตล้วนมีชาติพันธุ์ลื้อเท่านั้นที่เกี่ยวข้อง ทั้งการพยายามผลิตเพื่อให้คงความเป็นอัตลักษณ์ได้มากที่สุดยังเป็นการสร้างตลาดที่มั่นคงต่อผู้ผลิตหัตถกรรมทั้งสองประเภทด้วย เช่นกัน การพยายามแข่งขันทางด้านการตลาดในระดับต่างๆ ทั้งในระดับชาติพันธุ์และต่างชาติพันธุ์กลายเป็นเรื่องของความพยายามนำเสนอขายสิ่งที่เรียกว่าเป็นของแท้หรือเสมือนของแท้มากกว่าของเทียม และสิ่งเหล่านี้เองเช่นกันที่ทำให้เห็นความแตกต่างระหว่างการผลิตโดยเจ้าของวัฒนธรรมกับคนนอกที่แม้จะพยายามเลียนแบบ แต่ก็เลียนแบบได้ไม่หมด และไม่มากพอสำหรับให้ผู้บริโภคชาวลื้อสัมผัสได้ว่าเป็นของลื้ออย่างแท้จริง ประการสำคัญของกระบวนการผลิตที่เน้นโดยเจ้าของวัฒนธรรมได้ทำให้เห็นมิติของการกำหนดมูลค่าและการพยายามสร้างความไว้วางใจซึ่งกันและกันต่อผู้บริโภคด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะการเน้นใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพกับการได้มาซึ่งชื่อเสียงของแต่ละผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการ