

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่น
และการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอ
ชาติพันธุ์กะเหรี่ยงบ้านห้วยหอม”

โดย

อรชร มณีสงฆ์

วิสุทธร จิตอารี

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © Highland Research and Development Institute (Public Organization)
All rights reserved
เสนาอต่อ
สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)

มกราคม 2550

บทคัดย่อ

“การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอชาติพันธุ์กะเหรี่ยงบ้านห้วยห้อม” เป็นส่วนหนึ่งของโครงการ “การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง” ทำการศึกษาโดยยึดชาติพันธุ์เป็นตัวแปรหลัก การศึกษาจะทำการศึกษาจากชาติพันธุ์ต่างๆ ได้แก่ ไทใหญ่ กะเหรี่ยง เมียนมา ละโว้ ลัวะ ปะหล่อง ลานู๋ อาข่า และลื้อที่อยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวง

“การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอ ชาติพันธุ์กะเหรี่ยง บ้านห้วยห้อม” ฉบับนี้จะมุ่งเน้นศึกษาในเชิงลึกเฉพาะในส่วนของ ชาติพันธุ์กะเหรี่ยง ในพื้นที่ บ้านห้วยห้อม ตำบลห้วยห้อม อำเภอแม่ลาน้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นพื้นที่ในการดูแลของ โครงการหลวงแม่ลาน้อย มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทักษะ ทักษะ ความต้องการ ของชาติพันธุ์กะเหรี่ยง บ้านห้วยห้อม ที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมเฉพาะผ้าทอ ในด้านความสามารถในการผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ ตลอดจนวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบน และตลาดปัจจุบัน

ผลการศึกษา พบว่า ในด้านทัศนคติ กลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยง โดยเฉพาะกลุ่มทำผ้าทอห้วยห้อม ที่หมู่บ้านห้วยห้อม ด.ห้วยห้อม อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน มีความคิดเห็นว่า การผลิตงานหัตถกรรมผ้าทอ เป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนและครัวเรือน เป็นสิ่งที่ดี ทำให้มีความรู้เพิ่ม และเป็นการเพิ่มรายได้ หากมีผู้มาส่งเสริมให้ผลิต ลักษณะงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำนาน แต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป สมาชิกกลุ่มเห็นว่าน่าสนใจ และอยากทำหากได้เป็นเงินสดและมีตลาด แต่ทางหัวหน้ากลุ่มกล่าวว่าพอใจกับสิ่งที่ทำอยู่ เพราะมีตลาดและอยู่ตัวแล้ว และหากจะขอให้ไปสอนชาติพันธุ์เดียวกันแต่คนละหมู่บ้านในการผลิต ทั้งสมาชิกและหัวหน้ากลุ่มระบุว่ายินดีที่จะถ่ายทอด เพราะอยากให้เขามีรายได้ ไม่กลัวถูกเลียนแบบ เพราะสินค้าประเภทนี้มีตลาดรองรับอยู่แล้ว

ด้านศักยภาพในการผลิต จากการสัมภาษณ์พบว่า ทางกลุ่ม มีจำนวนสมาชิก 49 คน กำลังการผลิตของกลุ่มเองยังสามารถเพิ่มได้ แต่อย่างไรก็ตามการผลิตผ้าทอเป็นเพียงอาชีพเสริมซึ่งจะทำเฉพาะในช่วงเดือนที่ว่างจากการเกษตรกรรม ซึ่งจะมีเวลาประมาณ 5-7 เดือน ต่อปี และสินค้าที่ผลิตอยู่ก็ยังเป็นที่ต้องการของตลาด ผลิตออกมาทำไคก็ขายได้ทั้งหมด

ด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตในปัจจุบัน ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตในปัจจุบัน จะเป็นการทอผ้า ซึ่งจะมีทั้งการทอผ้าฝ้ายล้วน และการทอขนแกะผสมผ้าฝ้าย ส่วนสีที่ใช้ย้อมจะมีทั้งสีธรรมชาติและสีเคมีตามความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ลวดลายที่ทอส่วนมากจะเป็นลวดลายเดิมๆที่สืบทอดมาในหมู่บ้าน เนื่องจากสมเด็จพระราชินีได้รับสั่งกับชาวบ้านให้รักษาลวดลายเดิมไว้ มีการปรับเปลี่ยนลาย สี และแบบบ้างเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การกำหนดราคา ในการจำหน่ายจะคิดราคาตามการกะประมาณขนาดของผ้า การยอมรับของตลาด แต่จะคำนึงถึงว่าไม่ขาดทุนด้วย มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นศูนย์ศิลปาชีพ โครงการหลวง กรมปศุสัตว์ พัฒนาชุมชน โรงแรมในท้องถิ่น ซึ่งเกิดจากการช่วยเหลือของหน่วยงานต่างๆ และการช่วยตัวเองทางการตลาดของทางกลุ่ม การส่งเสริมการตลาด มีการได้ออกโทรทัศน์ช่องต่างๆ รายการข่าว รายการสารคดี ได้ลงบทความส่งเสริมทางหนังสือพิมพ์ และนิตยสารต่างๆ ตลอดจนทางอินเทอร์เน็ตด้วย

ปัญหาด้านการผลิต นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ปัญหาที่พบได้แก่ ในช่วงฤดูฝน อากาศชื้น จะพบปัญหาเรื่องอุปกรณ์ขึ้นรา ด้านการเลี้ยงแกะ ปัจจุบันในบ้านห้วยห้อมมีแกะ ประมาณ 20 ตัว มีปัญหาด้านเลี้ยงยาก แกะมักเป็นแผล เป็นพยาธิ ช่วงหน้าแล้งต้องไปซื้อหญ้าจะหว่าอาหารจากกรุงเทพ ส่วนปัญหาด้านการตลาดจะเกี่ยวกับคาร์ได้รับเงินช้า และบางครั้งในฤดูหนาว ของไม่พอส่งให้บางรายที่สั่งซื้อเข้ามา

ด้านความคาดหวังของกลุ่มกลุ่มต้องการคนมาสอนแปรรูปผลิตภัณฑ์ คาดหวังว่าจะมีลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น มีคนรู้จักใช้กันอย่างแพร่หลาย อยากขายของให้ได้เป็นเงินสดโดยไม่ต้องรอ ต้องการให้มีคนมาสอนแปรรูปผลิตภัณฑ์ เป็นอย่างอื่นจากผ้าทอขนแกะ อยากรักษาตลาดไว้เรื่อยๆ ทำออกมาขายหมดก็พอใจแล้ว หากขายหมดแล้ว ได้รับเงินเลยยิ่งดี ความคาดหวังของกลุ่มที่มาทำตรงนี้ส่วนมากก็คาดหวังกันว่าจะทำเป็นอาชีพเสริมจากการทำเกษตร

ด้านทัศนคติ เห็นว่า การผลิตงานหัตถกรรมผ้าทอ เป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนและครัวเรือน เป็นสิ่งที่ดี ทำให้มีความรู้เพิ่ม และเป็นการเพิ่มรายได้ หากจะขอให้ไปสอนชาติพันธุ์เดียวกันแต่คนละหมู่บ้านในการผลิต ทั้งสมาชิกและหัวหน้ากลุ่มระบุว่ายินดีที่จะถ่ายทอด เพราะอยากให้เขามีรายได้ ไม่กลัวถูกเลียนแบบ เพราะสินค้าประเภทนี้มีตลาดรองรับอยู่แล้ว

จากการศึกษา คณะผู้วิจัยได้ทำการระดมสมองร่วมกัน และได้ผลสรุปว่า สำหรับกลุ่มผ้าทอบ้านห้วยห้อมนั้น ทางโครงการหลวงควรให้การช่วยเหลือในการการตลาดปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาฝีมือการแปรรูป รูปแบบการแปรรูป และการส่งเสริมให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวมากกว่า การผลักดันเข้าสู่ระดับบน เนื่องจากตลาดยังมีความต้องการและการส่งเสริมให้บ้านห้วยห้อมเป็นแหล่งท่องเที่ยวจะช่วยเหลือชุมชนในภาพรวมได้มากกว่า



คำนำ

“การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอชาติพันธุ์กะเหรี่ยงบ้านห้วยห้อม” มีขอบเขตพื้นที่ศึกษาหมู่บ้านห้วยห้อม อำเภอแม่ลาน้อย จังหวัด แม่ฮ่องสอน พื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย

งานวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการ “การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง” ทำการศึกษาโดยเน้นชาติพันธุ์ต่างๆ 10 ชาติพันธุ์เป็นตัวแปรหลัก ได้แก่ ไทใหญ่ กะเหรี่ยง เมียนมา ละโว้ ลัวะ ม้ง ปะหล่อง ลาหู่ อาข่า และ ลีซอ ที่อาศัยอยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวง

การศึกษาครั้งนี้สำเร็จลงได้ด้วยความช่วยเหลือและความร่วมมือจากหลายฝ่าย คณะผู้วิจัยขอขอบคุณสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) ที่ได้ให้ทุนสนับสนุนในการศึกษาวิจัย ขอขอบคุณ คุณศักดิ์ชัย คงสงค์ หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อยและคุณสาคร ทองสลับ เจ้าหน้าที่ท่องเที่ยวศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อยที่ให้ข้อมูลและประสานงานในพื้นที่อีกทั้งให้ความช่วยเหลือในด้านอื่นๆ ในขณะที่คณะผู้วิจัยปฏิบัติงานในพื้นที่ตลอดจนคุณวาสนา เพทาย คุณสาวิตรี จำรัส เจ้าหน้าที่ฝ่ายหัตถกรรม มูลนิธิโครงการหลวงจังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้ข้อมูลและช่วยประสานติดต่อเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ศึกษา

ขอขอบคุณ คุณณัฐภูมิ ทักษิณาคม และคุณเมทินี น้อยเรือน นักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ช่วยสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ศึกษา

ขอขอบคุณกลุ่มผ้าทอ ได้แก่ คุณมะลิวัลย์ นักรบไพโร คุณจันทร์ ปันเขียว คุณประทุม ทิวากร คุณทาวรีณี บงกชรัศมีมาศ และผู้สัมภาษณ์ท่านอื่นที่มีได้กล่าวถึงในหมู่บ้านห้วยห้อมที่ตลอดเวลาอันมีค่าในการให้สัมภาษณ์ เพื่อการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ด้วยดี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved
นักวิจัยโครงการฯ
มกราคม 2550



สารบัญ

| | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อ | ก |
| คำนำ | ข |
| สารบัญ | ค |
| สารบัญรูปภาพหรือผังภาพ | ฉ |
| บทที่ 1 | |
| หลักการและเหตุผล วัตถุประสงค์ แนวคิดในการศึกษา | |
| ขอบเขตการศึกษา และวิธีการศึกษา | |
| หลักการและเหตุผล | 1 |
| วัตถุประสงค์ | 2 |
| แนวคิดในการศึกษา | 3 |
| ขอบเขตการศึกษา | 8 |
| วิธีการศึกษา | 9 |
| บทที่ 2 | |
| ประวัติความเป็นมาและชาติพันธุ์ของชุมชน | |
| ประวัติความเป็นมาของชาติพันธุ์ | 14 |
| ความเป็นมาของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย | 17 |
| การปกครอง | 18 |
| ประชากร | 18 |
| เศรษฐกิจ | 19 |
| วัฒนธรรม ประเพณี | 20 |
| บทที่ 3 | |
| ผลการศึกษา | |
| ผลิตภัณฑ์ | 28 |
| ขั้นตอนการผลิตผ้าทอ | 31 |
| รูปแบบผลิตภัณฑ์เชิงวัฒนธรรม | 35 |
| การตลาดด้านราคา | 39 |
| การตลาดด้านช่องทางการจำหน่าย | 39 |
| ปัญหาด้านการผลิตและการตลาด | 40 |
| ความคาดหวังและความต้องการ | 41 |



| | | |
|------------|---|----|
| บทที่ 4 | ทัศนคติต่อการผลิตงานหัตถกรรม | 41 |
| | สรุป วิเคราะห์ และ ข้อเสนอแนะ | |
| | สรุปผลการศึกษา | 43 |
| | การวิเคราะห์ | 47 |
| | ข้อเสนอแนะ | 47 |
| บรรณานุกรม | | 49 |
| ภาคผนวก | ภาคผนวก ก – แบบสัมภาษณ์หัวหน้าศูนย์ | 51 |
| | ภาคผนวก ข – แบบสัมภาษณ์ หัวหน้ากลุ่ม/ผู้รู้/ผู้ส่งเสริม | 54 |
| | ภาคผนวก ค – แบบสัมภาษณ์ ผู้ผลิต | 58 |
| | ภาคผนวก ง – ประวัตินักวิจัย | 63 |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



สารบัญรูปร่างหรือผังภาพ

| รูปที่ | | หน้า |
|--------|---|------|
| 1-1 | การขยายผลิตภัณฑ์และตลาด (Product / market expansion grid) | 6 |
| 1-2 | แสดงระดับของความเป็นของแท้ | 7 |
| 3-1 | ขั้นตอนการผลิตผ้าทอ | 32 |
| 3-2 | ขนแกะที่นำมาผลิตผ้าทอ | 34 |
| 3-3 | การเลี้ยงแกะ และแปรรูปผ้าทอ | 36 |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

โครงการหลวงเป็นโครงการที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ตั้งขึ้นเป็นโครงการส่วนพระองค์เมื่อปี พ.ศ. 2512 โดยมีพระราชประสงค์ให้กลุ่มชาติพันธุ์ที่อาศัยบนภูเขาและที่สูงต่างๆ ในภาคเหนือเลิกการปลูกฝิ่นและทำไร่เลื่อนลอย อันเป็นสาเหตุสำคัญของการบุกรุกทำลายป่าต้นน้ำลำธาร ต่อมาในปี พ.ศ. 2535 ได้โปรดเกล้าฯ พระราชทานให้โครงการหลวงเปลี่ยนสถานภาพเป็นมูลนิธิโครงการหลวง มีขอบเขตการดำเนินงานอย่างกว้างขวางทั้งการศึกษาวิจัยส่งเสริมเผยแพร่และฝึกอบรมเจ้าหน้าที่และเกษตรกรกลุ่มชาติพันธุ์ที่อาศัยอยู่โดยรอบพื้นที่โครงการฯ ปัจจุบันสถานีวิจัยและศูนย์พัฒนาโครงการหลวงมีทั้งสิ้น 36 แห่ง กระจายอยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคเหนือตอนบน และได้ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพทั้งภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร เพื่อพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของกลุ่มชาติพันธุ์ให้มีความเป็นอยู่อย่างพอเพียง

การส่งเสริมนอกภาคเกษตรที่สำคัญคือ งานหัตถกรรมท้องถิ่น ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติพันธุ์ และสืบต่อกันมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน มีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น เครื่องแต่งกาย เครื่องประดับ เครื่องใช้ต่างๆ ซึ่งบ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของกลุ่มชาติพันธุ์ ในระยะแรก เกษตรกรได้ผลิตงานหัตถกรรมไว้ใช้ในครัวเรือน ไม่ว่าจะเป็นการทอผ้า ปักผ้า จักสาน และการตีเครื่องเงิน ฯลฯ โดยใช้เวลาวางจากอาชีพเกษตร โดยเฉพาะในช่วงฤดูแล้ง และเมื่อมีการผลิตเพิ่มขึ้น เริ่มจำหน่ายภายในชุมชน ทำให้ได้มีรายได้เสริมนอกจากอาชีพเกษตร และสำนักงานพัฒนาเกษตรที่สูงได้ร่วมกับโครงการหัตถกรรม มูลนิธิโครงการหลวง เข้าไปส่งเสริมงานฝีมือหัตถกรรมในด้านการผลิต รูปแบบ คุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อพัฒนาคุณภาพและรูปแบบของสินค้าให้มีช่องทางการตลาดที่กว้างขวางมากขึ้น แต่จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ยังประสบปัญหาทางด้านคุณภาพของงานและช่องทางในการจำหน่าย ทำให้ไม่สามารถสร้างยอดขายให้แก่กลุ่มชาติพันธุ์ได้มากนัก

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง มุ่งเน้นไปยังผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของกลุ่มชาติพันธุ์ที่น่าจะมีโอกาสสูงได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องเงิน โดยงานหัตถกรรมเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติพันธุ์ มีรูปแบบที่



หลากหลาย บ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของกลุ่มชาติพันธุ์ การศึกษาครั้งนี้จึงจะทำการศึกษาโดยยึดชาติพันธุ์เป็นตัวแปรหลัก การศึกษาจะทำการศึกษาจากชาติพันธุ์ต่างๆ ได้แก่ ไทใหญ่ กะเหรี่ยง เย้า ละว้า ลัวะ ม้ง ปะหล่อง ลาหู่ อาข่า และลีซอที่อาศัยอยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง ในครั้งนี้ เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทักษะ ทักษะ ความต้องการ ของกลุ่มชาติพันธุ์ในพื้นที่โครงการหลวง ที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม (ประเภทผ้าและเครื่องเงิน) ความสามารถในการผลิต ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินการ เพื่อแสวงหาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบนของแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ในพื้นที่โครงการหลวง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งเสริมและพัฒนาทางด้านหัตถกรรมท้องถิ่นของกลุ่มชาติพันธุ์ในพื้นที่โครงการหลวงในอนาคต

จากโครงการ “การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง” ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทางผู้วิจัยได้แยกงานวิจัยออกเป็นชั้นย่อยๆ ในขั้นต้น ได้แก่ การแยกศึกษาและจัดทำรายงานวิจัยแยกตามชาติพันธุ์ ทำให้ได้รับผลการวิจัยกลุ่มย่อยเป็น 10 ชาติพันธุ์ เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทักษะ ความต้องการ ของกลุ่มชาติพันธุ์ ที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม (ประเภทผ้าและเครื่องเงิน) ความสามารถในการผลิต ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินการ เพื่อแสวงหาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบนของแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ ซึ่งรายงานเล่มนี้ เป็นรายงาน “การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอชาติพันธุ์ กะเหรี่ยงแม่ลาน้อย”

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทักษะ ความต้องการ ของชาติพันธุ์กะเหรี่ยงในพื้นที่โครงการหลวงแม่ลาน้อยที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมเฉพาะผ้าทอ ความสามารถในการผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ
2. วิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน และตลาดปัจจุบัน

¹ กลุ่มชาติพันธุ์อาจมีชื่อเรียกดังนี้ เผ่าลัวะ หรือ ละว้า, ปะหล่อง หรือ คาระอ้ง, กะเหรี่ยง หรือ ปกาเกอญอ, ลาหู่ หรือ มูเซอ, อาข่า หรือ อี้อ, เมี่ยน หรือ เย้า



แนวคิดในการศึกษา

แนวคิดด้านการตลาด (Marketing) (ศิริวรรณ , 2541)

กระบวนการวางแผนและการบริหารแนวความคิดเกี่ยวกับการตั้งราคาการส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าบริการหรือความคิด เพื่อสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยน เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของบุคคลและบรรลุเป้าหมายขององค์กร หรือกล่าวได้ว่า การตลาดเป็นการใช้เครื่องมือการตลาด โดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้า โดยใช้ต้นทุนที่เหมาะสม และสามารถเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ได้ทันเวลา ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) เป็นตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทใช้ร่วมกันเพื่อสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วยเครื่องมือดังต่อไปนี้

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสิ่งทีเสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) เป็นกิจกรรมการออกแบบลักษณะต่างๆ ของผลิตภัณฑ์หรือบริษัท ให้แตกต่างจากคู่แข่ง สามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า องค์ประกอบหรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (Product Component) เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปร่างลักษณะ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่าง และมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) และสายผลิตภัณฑ์ (Product Line) ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ หมายถึง กลุ่มของสินค้าหลายชนิดที่ธุรกิจผลิตออกมาเสนอขายให้กับผู้ซื้อ สายผลิตภัณฑ์ หมายถึง กลุ่มของสินค้าหลายชนิดที่มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด เช่น ผลิตภัณฑ์ทำหน้าที่คล้ายคลึงกัน ผลิตภัณฑ์ขายให้ลูกค้ากลุ่มเดียวกัน เป็นต้น

2) ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุน (Cost) ของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา เขาก็ตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาต้องคำนึงถึง คุณค่าที่ได้รับ (Perceived Value) ในสายตาของลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของ



ผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาของผลิตภัณฑ์นั้น ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ราคาสินค้าจะต้องคำนึงถึงต้นทุนสินค้า และค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องบวกด้วยกำไรที่ต้องการ ภาวะการแข่งขัน การแข่งขันที่รุนแรงมีแนวโน้มที่ราคาสินค้าจะต่ำลง ปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ กฎหมาย ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (Demand) ผู้ขายวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต และจรรยาบรรณของธุรกิจ

3) การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การ ไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายก็คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวของสินค้าประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการรักษาสินค้าคงคลัง การจัดจำหน่ายประกอบด้วย 2 ส่วนต่อไปนี้ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์และ(หรือ)กรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด (Market Logistics) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ประกอบด้วย การขนส่ง (Transportation) การเก็บรักษาสินค้า (Storage) การคลังสินค้า (Warehousing) และการบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management)

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช่คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือ ต้องใช้หลักการใช้เครื่องมือสื่อสารแบบประสมประสานกัน (Integrated Marketing Communication: IMC) โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์คู่แข่ง โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญมีดังนี้ การโฆษณา (Advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การ และ(หรือ) ผลิตภัณฑ์ หรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงินโดยผู้อุปถัมภ์รายการ การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสารและจุดตลาดโดยใช้บุคคล ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขายและการจัดการหน่วยงานขาย (Sales force Management) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมที่นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยใช้พนักงาน การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจทดลองใช้ หรือการซื้อ การส่งเสริมการขายมี 3 รูปแบบคือ การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่าการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (Consumer Promotion) ได้แก่ การแจกของตัวอย่าง การลดราคา เป็นต้น การกระตุ้นคนกลางเรียกว่าการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง (Trade Promotion) ได้แก่ การแจกรางวัลสำหรับผู้ค้าส่ง การสะสมยอดขายเพื่อรับ



รางวัลของตัวแทนขาย เป็นต้น และการกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่าการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย (Sales force Promotion) ได้แก่ การแข่งขันการทำยอดขาย การแจกโบนัสพิเศษ เป็นต้น การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relations) การให้ข่าวเป็นการเสนอความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผนโดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การให้ข่าวเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) และการตลาดเชื่อมตรง (Online Marketing) เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง หรือหมายถึงวิธีการต่างๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ประกอบด้วย การขายทางโทรศัพท์ การขายโดยใช้จดหมายตรง การขายโดยใช้แคตตาล็อก การขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ ซึ่งจุดมุ่งใจให้ลูกค้ามีกิจกรรมการตอบสนอง เช่น ใช้คู่มือแลกซื้อ

แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

ความหมายของทัศนคติ (Attitudes) ที่มักจะมีผู้นำไปใช้ ได้แก่ความหมายที่เขียนขึ้นโดย Gordon Allport ที่เขียนไว้เมื่อ 50 ปีก่อนว่า “ทัศนคติคือการเรียนรู้ที่มีความโน้มเอียงที่จะตอบสนองต่อวัตถุหรือประเภทของวัตถุในทางที่ชอบหรือไม่ชอบ” (Allport, 1935) ในการศึกษาเรื่องทัศนคตินั้น ทัศนคติจะหมายถึงสิ่งซึ่งเราทำการอธิบายด้วยวิธีการอ้างอิงถึงสิ่งที่อยู่ในความนึกคิดของผู้บริโภค ซึ่งสิ่งที่เป็นสาเหตุที่อยู่ภายในดังกล่าวนี้เองที่เป็นเหตุทำให้มีผลกระทบต่อแบบของพฤติกรรมที่แสดงออก

แนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาตลาด

The Ansoff Matrix อาจเรียกว่า Product Market Expansion Grid, the Growth Vector Matrix and the Product Market Matrix โดยที่ H. Igor Ansoff ได้ตีพิมพ์เกี่ยวกับการวิเคราะห์การเจริญเติบโตโดยการใช้นี้เป็นครั้งแรกในวารสาร Harvard Business Review ฉบับเดือนกันยายน/ตุลาคม ปี ค.ศ.1957 แมทริกซ์เป็นหนึ่งในเครื่องมือวิเคราะห์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในการระบุถึงกลยุทธ์ทางเลือกที่กิจการจะใช้ในการเจริญเติบโต

product / market expansion grid เป็นเครื่องมือในการวางแผนที่ช่วยกิจการระบุถึงโอกาสทางการตลาดโดยใช้หนึ่งในสี่ของวิธีการ ที่ประกอบด้วย การเจาะตลาด การพัฒนาตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายตัวด้านอื่น ดังแสดงในตารางที่ 1-1



การเจาะตลาด (Market penetration) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตโดยการเพิ่มยอดขายของสายผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบัน โดยไม่ต้องปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์

การพัฒนาตลาด (Market development) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตโดยการหาและพัฒนาส่วนในตลาดใหม่สำหรับช่วงของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตโดยปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีในปัจจุบันให้ดีขึ้นหรือนำเสนอสินค้าใหม่ในส่วนในตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบัน

การขยายตัวด้านอื่น (Diversification) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตกิจการซื้อหรือเริ่มธุรกิจใหม่ที่อยู่นอกสายผลิตภัณฑ์ที่กิจการมีอยู่และส่วนในตลาดที่มีอยู่

ตารางที่ 1-1 การขยายผลิตภัณฑ์และตลาด (product / market expansion grid)

| | | ผลิตภัณฑ์ | |
|------|----------|--------------|--------------------|
| | | ปัจจุบัน | ใหม่ |
| ตลาด | ปัจจุบัน | การเจาะตลาด | การพัฒนาผลิตภัณฑ์ |
| | ใหม่ | การพัฒนาตลาด | การขยายตัวด้านอื่น |

การตลาดย้อนยุค (Retro Marketing) (ชูศักดิ์และมนัสศิริ, 2548)

การย้อนสู่อดีต (Retroscape) นั้นมีอยู่ 2 แขนง ฟังแรกทางซ้ายมือนั้นหมายถึงอะไรที่เป็นของแท้ ดั้งเดิมมี "Originality" ส่วนอีกฝั่ง ด้านขวามือเป็นการทำเลียนแบบขึ้นมาราวกับว่าเป็นของแท้ ดั้งเดิม ฟังขวามือนี้นั้นเป็นพวก "Resemblance" ระดับของความเป็นของแท้จะลดลงตามลำดับเมื่อเราเคลื่อนจากซ้ายไปขวา ทั้งหมดแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังแสดงในตารางที่ 1-2



ตารางที่ 1-2 แสดงระดับของความเป็นของแท้

| | ขั้นที่ 1 | ขั้นที่ 2 | ขั้นที่ 3 | ขั้นที่ 4 | |
|-------------|-----------------------------------|--------------------------------|---|--|------------------|
| Originality | -Re-Search -Remain -Recount | -Repair -Restore -Revamp | -Rename -Regroup -Revive -Recapitulation | -Replicate -Remake -Reclaim -Repro -Refer Reactivate -Retro Futuristic | Resem- blance |
| | Trueno Retro | Semi Retro | Neo Retro | Pseudo Retro | |
| | -Authenticity -Antique | | | -Inauthenticity -Pseudoantique | |

ขั้นที่ 1: Trueno Retro

แกนซ้ายสุด ตรงนี้เป็นของแท้ ดั้งเดิม “ไม่จำเป็น” ต้องอยู่ในสภาพที่ดี ความรู้สึกที่ได้เข้าไปจดจ่อ หาข้อมูล รอคอยรอลุ้น ของพวกนี้แต่ละอย่างนั้นก่อให้เกิดความสุข ทางใจอย่างยิ่ง ต้องเสาะหา (Re-Search) เพื่อให้ได้ของที่คงสภาพเดิมมากที่สุด (Remain)

ขั้นที่ 2: Semi Retro

มีการปรับ ซ่อม แปลง ไปบ้างจากของแท้ดั้งเดิม มีบุรณภาพ ขั้นที่ 2 มีการ Repair, Restore, Renovate มีการเทียบสเปกเทียบเบอร์ ใช้ของใหม่ใส่เข้าแทนที่บางตัวที่หาไม่ได้ มีการซ่อม สร้างใหม่ผสม ไม่ได้ Remain, Antique ดั้งเดิม ดัง ขั้นที่ 1

ขั้นที่ 2: Revamp เช่น ใส่ใส่ทุเรียนเพิ่มเข้าไปในขนมเปียะไม่ได้ใช้สูตรวางดั้งต่อไป

ขั้นที่ 3: Neo Retro

ขั้นที่ 3 นั้นเป็นบริเวณที่เก็บซากเก่าเอามาทำใหม่ก็ไม่ใช่ ทำใหม่ให้เป็นของเก่าก็ไม่เชิง เช่น เอาเรือบรรทุกข้าวยุคคนจีนใช้ขนข้าวมาตกแต่งบรรยากาศใหม่ หูหრა ปรับเป็นมุมพักผ่อนนั่งเล่น มีหลายห้องนอน สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เรือเอี่ยมจูนปรับสภาพเป็น



“Antiquarianist” ทั้งความโรแมนติก ลักษณะ “Romanticist” ผนวกกับการตกแต่งทันสมัยได้
ความหมาย Modernist รวมกันเป็น “Anachonist” ในการย้อนสู่อดีต

ขั้นที่ 4: Pseudo Retro

ถือเป็น Retro ที่ทำขึ้น “เสมือน” ประหนึ่งดังว่าเป็นของเก่าจริงๆ แต่เป็นของใหม่ที่ทำขึ้น
ในวิญญูณเก่า

ขนมเบี๊ยะรุ่นใหม่ที่ใส่เค้าโครงเดิม แต่ภายในกลายเป็นชาเขียว ลูกพรุน สาหร่าย สไปรูลี
นำ บราวน์ กาแฟคาปูชิโนของ Starbuck U.S.A. ถือเป็น “Pseudo Retro” อาศัยทำร่างแห่งขนม
เบี๊ยะ ความดั้งเดิมหายไปสิ้น เหลือกลิ่นอายจางๆ เคลมความเป็นตำนาน เพียงแต่กล่าวอ้างถึง
(Reclaim) “ทาง” ของขนมเบี๊ยะ

ขอบเขตของการศึกษา

1. ประชากรในการศึกษา

การศึกษารั้งนี้ เป็นการศึกษาแนวลึกเฉพาะกลุ่มชาติพันธุ์ที่สนใจ การศึกษาความเป็นไป
ได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง ประชากรในการศึกษา
ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างชาติพันธุ์กะเหรี่ยงที่อาศัยอยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการ
หลวงแม่ลาน้อย

2. ขอบเขตเนื้อหา

ขอบเขตเนื้อหา ทำการศึกษาถึง ทักษะลติ ความต้องการ ศักยภาพในการผลิต ปัญหาและ
อุปสรรคในการดำเนินการผลิต และการตลาดของกลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยง ในแหล่งผลิตหลักของ
พื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย โดยศึกษาจากหัตถกรรมประเภทผ้าทอ ตลอดจน
วิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน
พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับ
ตลาดปัจจุบัน และตลาดระดับบน



วิธีการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (อารีวรณ , 2549) ต้องการเข้าใจความหมาย กระบวนการความรู้ที่นึกคิดโดยเชื่อมโยงกับบริบทของสังคม โดยมีวิธีการศึกษาดังนี้

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ในครั้งนี้ได้ทำการศึกษาโดยศึกษาจากแหล่งข้อมูล 2 ประเภทดังนี้

1) ข้อมูลเบื้องต้น(Primary data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากแหล่งข้อมูลโดยตรง มีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1.1) การสำรวจพื้นที่ที่ศึกษา เพื่อสังเกตข้อมูลโดยทั่วไป และสอบถามเบื้องต้น จากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เข้าใจสภาพความเป็นอยู่ และพื้นที่ ใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ต่อไป

1.2) การสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง บุคคลที่สัมภาษณ์ประกอบด้วย

หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวง

เพื่อทราบลักษณะข้อมูลเบื้องต้น เช่น จำนวนและลักษณะของกลุ่มชาติพันธุ์ ภายในสังกัดของศูนย์ เช่น ประเภทหัตถกรรมที่ทำ รายชื่อบุคคลและหน่วยงานสนับสนุนที่เกี่ยวข้องใน การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม ทั้งในด้านการส่งเสริม การผลิต การจัดจำหน่าย และ ปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น

หัวหน้ากลุ่มผู้เกี่ยวข้องหน่วยงานสนับสนุน

เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในด้านต่างๆ เช่นการดำเนินการด้านการผลิต การบริหารจัดการ แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การตลาด เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี) ตลอดจนทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม และปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น

กลุ่มชาติพันธุ์ที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมประเภทผ้าทอ

เพื่อทราบถึง ทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

1.3) สังเกต และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ และ รวบรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์



2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นการศึกษาค้นคว้ารวบรวมข้อมูลจากหนังสือ ตำรา เอกสารต่างๆ รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การคัดเลือกตัวอย่าง

การคัดเลือกตัวอย่างใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เนื่องจากเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ จึงใช้ตัวอย่างจำนวนน้อย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1) การสังเกต คณะผู้วิจัยใช้กระบวนการสังเกต ประกอบการซักถาม การจดบันทึก และการบันทึกภาพ เกี่ยวกับลักษณะทางวัฒนธรรม สภาพวิถีการดำเนินชีวิตของสมาชิกในชุมชน รวมถึงสภาพทางเศรษฐกิจ กระบวนการผลิต แนวทางการออกแบบตลาด และการจัดการตลาด

2) การสัมภาษณ์ ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง จำนวน 3 ชุด ดังนี้

2.1) แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 1 แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวง เพื่อทราบลักษณะข้อมูลเบื้องต้น เช่น จำนวนและลักษณะของกลุ่มชาติพันธุ์ภายในสังกัดของศูนย์ฯ เช่น ประเภทหัตถกรรมที่ทำ รายชื่อบุคคลและหน่วยงานสนับสนุนที่เกี่ยวข้องในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม ทั้งในด้านการส่งเสริม การผลิต การจัดจำหน่าย และ ปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น (แบบสัมภาษณ์ในภาคผนวก ก)

2.2) แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าหมู่บ้าน / หัวหน้ากลุ่ม / ผู้รู้ / หน่วยงานสนับสนุน เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในด้านต่างๆ เช่น การดำเนินการด้านการผลิต การบริหารจัดการ แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การตลาด เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี) ตลอดจนทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม และปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น (แบบสัมภาษณ์ในภาคผนวก ข)

2.3) แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 3 แบบสัมภาษณ์ ผู้ผลิตชิ้นงานหัตถกรรม เพื่อทราบถึงทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม (แบบสัมภาษณ์ในภาคผนวก ค)

การสร้างเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ครั้งนี้เป็นแบบสัมภาษณ์ที่ผู้ศึกษาสร้างขึ้น โดยมีขั้นตอนดังนี้

1) ศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลการส่งเสริมทั้งหน่วยงานของรัฐบาลและเอกชนเพื่อมาใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์



2) ศึกษารูปแบบและวิธีการสัมภาษณ์
 3) ประมวลรายละเอียดจากเอกสาร งานวิจัย เอกสารที่เกี่ยวข้อง การสอบถามผู้เกี่ยวข้อง
 เบื้องต้น

- 4) สร้างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง
- 5) ประชุมกลุ่มวิจัยย่อย เพื่อปรับปรุงแก้ไข
- 6) ประชุมกลุ่มวิจัยกลุ่มใหญ่ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อแก้ไขปรับปรุงแบบสัมภาษณ์
- 7) นำแบบสัมภาษณ์ที่สมบูรณ์แล้ว ไปดำเนินการเก็บข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการ โดยการ สังเกต สัมภาษณ์แบบกลุ่ม และการสัมภาษณ์เชิงลึก
 ในการสัมภาษณ์ ได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจากบุคคลต่างๆ ในศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย

ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย

| | |
|---------------------------|---------------------------------------|
| นายศักดิ์ชัย ทงสงค์ | หัวหน้าศูนย์ฯ แม่ลาน้อย |
| นายสาคร ทองสลับ | เจ้าหน้าที่ท่องเที่ยวศูนย์ฯ แม่ลาน้อย |
| นางมะลิวัลย์ นักรบไพโร | ประธานกลุ่ม |
| นางจันทร์ ปิ่นเขียว | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| นางประทุม ทิวากร | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| นางสาวทาริณี บงกชรัศมีมาศ | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| ไม่ทราบชื่อ | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| อุตสาหกรรมครัวเรือนชายส่ง | |

การตรวจสอบข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลทำตามลำดับขั้นดังนี้

- 1) ประมวลรูปภาพ เครื่องบันทึกเสียงดิจิทัล เทปบันทึกเสียง เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ เปรียบเทียบกับข้อมูลที่จดบันทึกมาในแบบสัมภาษณ์
- 2) ตรวจสอบจำนวนตัวอย่าง ตรวจสอบความถูกต้อง และความสมบูรณ์ของข้อมูลตามวัตถุประสงค์ หากยังไม่สมบูรณ์ในส่วนใด มีการเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม
- 3) รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสังเกตและสัมภาษณ์ นำไปประชุมกลุ่มย่อยในคณะผู้วิจัย เพื่อตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูลร่วมกัน ก่อนนำข้อมูลไปใช้ในการทำรายงาน และการวิเคราะห์ต่อไป



การวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการวิเคราะห์จากเนื้อหาที่ได้จากข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิต่างๆ เป็นการวิเคราะห์กรณีศึกษา

การรายงานผล

รายงานผลโดยสรุปผลจากคำพูดหรือเรื่องราวจริงจากกลุ่มตัวอย่าง การสรุปผล จะสามารถใช้อ้างอิงได้เฉพาะกลุ่ม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บทที่ 2

ประวัติความเป็นมาของชาติพันธุ์ และชุมชน

ตำนานการเกิดของกะเหรี่ยง

เล่าต่อ ๆ กันมาว่า สมัยก่อนมีนางฟ้า มีสวรรค์ ครั้งหนึ่งคืนที่โลกอบอวลหอมฟุ้ง นางฟ้าได้กลืนทนต์ไม้ไผ่ลงมากินคืนที่โลกมนุษย์ กินแล้วฤทธิ์เสื่อมบินกลับสวรรค์ไม่ได้ ต่อมาต้องเกิดลูก 7 คน กะเหรี่ยงเป็นพี่ชายคนโต น้อง ๆ มี แจ็ก ฝรั่งเศส มอญ ฯลฯ

กะเหรี่ยงเป็นคนซื่อ ขยัน ไม่มีเล่ห์เหลี่ยม ผิดกับฝรั่งผู้น้อง วันหนึ่งแม่ให้หนังสือ กะเหรี่ยงมัวแต่ขายหญ้าไม่ได้ไปเอา น้อง ๆ หยิบเอามาให้ก็ให้วางไว้บนตอไม้ ตนเองขายหญ้าเพลินจนเย็นก็กลับบ้านลืมหยิบหนังสือมาด้วย แจ็กผู้น้องมาเห็นในวันหลังจึงเอาไป หนังสือเสียสภาพถูกสัตว์แทะคาบแตกฉนไปมาก แต่ก็ทำให้จีนมีความรู้ กะเหรี่ยงยังโง่อยู่เช่นเดิม

กะเหรี่ยงในพม่าและในไทยมีตำนานเล่าคล้ายๆ กันว่า กะเหรี่ยงเป็นผู้ที่มีอายุมากที่สุดคือน้อง 7 คน วันหนึ่งเมื่อพ่อเจ้า (Father-God) ใกล้จะตาย ได้เรียกลูกทั้งหลายเข้าไปใกล้เตียงนอนเพื่อมอบคัมภีร์ให้ พี่น้องมากถึง 6 คน คนโตที่สุดคือกะเหรี่ยงไม่ได้มา เพราะมัวยุ่งกับการถางหญ้าในไร่

เมื่อพี่น้อง 6 คน มาถึงพ่อเจ้าก็ตายและมอบคัมภีร์ไว้ โดยมอบให้ลูกคนเล็กเก็บรักษาและนำไปให้พี่ชายคนโต ลูกชายคนเล็กสุดเห็นว่าคัมภีร์มีค่ามากและสามารถรู้เหตุการณ์เบื้องหน้าได้ จึงอยากได้ไว้เป็นของตน จึงลอกคัมภีร์อีก 1 ชุด ทำด้วยหนังสัตว์ ส่วนของพี่ชายคนโตที่เขาเก็บต้นฉบับไว้เป็นแผ่นทำด้วยทองคำ เขาบอกให้พี่ชายรับคัมภีร์ไป แต่พี่ชายมัวยุ่งกับการถางหญ้าเลยบอกให้น้องชายวางคัมภีร์โดยแขวนไว้บนกิ่งไม้ น้องชายคนสุดท้องจึงวางคัมภีร์โดยแขวนไว้บนกิ่งไม้ดังพี่ชายตั้งและเขาก็กลับไปด้วยความดีใจ

ในตลอดฤดูฝนพี่ชายคนโตก็ลืมคัมภีร์ทิ้งแขวนไว้บนต้นไม้ จนกระทั่งสิ้นสุดฤดูฝนจึงจำได้ว่าเขาทิ้งให้คัมภีร์แขวนไว้บนต้นไม้จึงรีบไปดูคัมภีร์ที่ต้นไม้แต่คัมภีร์แผ่นหนังสัตว์นั้นอักษรบนคัมภีร์ชำรุดหมดแล้วเพราะพวกนกได้ลากทิ้งลงสู่พื้นล่างและถูกสุนัขกัดจนและ

เขาโกรธแต่ไม่รู้จะทำอย่างไรจึงโค่นต้นไม้นำมาเผาเป็นถ่านชาวกะเหรี่ยงเชื่อว่าพวกเขาได้รับพรสวรรค์ในการทำนายอนาคต เขาจึงใช้การอ่านจากรอยข่วนในถ่าน พบว่าการทำนายเหตุการณ์ในอนาคตบางส่วนถูกต้อง ดังนั้นเขาจึงเชื่อมั่นว่าการอ่านของเขามีเหตุผลอย่างถูกต้องถ้าเขาใช้กระดูกไก่ เพราะรอยเขียนของไก่คล้ายรอยข่วนในถ่าน และตัวอักษรที่เห็นในคัมภีร์ก่อนเผาก็



คล้ายรอยเขียนของไก่ หลังจากนั้นเขาก็เริ่มฆ่าไก่เพื่อเอากระดูกไก่อมาทำนายนอก การปฏิบัติเช่นนี้ยังคงเป็นของชนชาติกะเหรี่ยงทุกวันนี้

มีเรื่องเล่าปรัมปราของกะเหรี่ยงแสดงสาเหตุที่กะเหรี่ยงไม่มีตัวหนังสือ เป็นเพราะเมื่อพระเจ้านำหนังสือมาให้มนุษย์ชาตินั้น กะเหรี่ยงซึ่งเป็นพีคนโคมัวแต่่วนทำงานในไร่ พระเจ้าจึงวางหนังสือไว้ให้บนต้นไม้ ไก่ไปคุ้ยเขี่ยหนังสือนั้นเสียหายหมด ส่วนคนเผ่าอื่นซึ่งเป็นน้องรอง ๆ ลงไปได้รับหนังสือทุกคนมากบ้างน้อยบ้าง แต่น้องผิวขาว (ฝรั่ง) ซึ่งเป็นน้องคนสุดท้ายไม่ต้องทำงานนั้น ได้รับหนังสืออย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย มีเรื่องเล่าต่อไปว่า ในสมัยหลังน้องจะกลับมาช่วยพี่โดยนำหนังสือเงินหนังสือทองมาให้

มิชชันนารีได้ฟังนิยายปรัมปรานี้ก็เลยต่อเรื่องให้ว่า ฝรั่งผิวขาวนี้แหละคือน้องสุดท้ายที่จะมาช่วยและหนังสือเงินที่วานั้น ก็คือหนังสือรวบรวมเพลงสวด หนังสือทองก็คือพระคัมภีร์ไบเบิล

มีนิทานตำนานมากมายที่กล่าวถึงกะเหรี่ยงที่ชายคนโตว่าเป็นคนขยัน ซื่อ และโง่ ผิดกับน้องคนสุดท้ายคือฝรั่งซึ่งฉลาดและเอาเปรียบกะเหรี่ยงอยู่ตลอด

นอกจากนี้มีนิทานแบ่งพี่น้องออกเป็น 3 พวก คือ เดิมอยู่ที่เมืองทวาย ประเทศพม่ามีพี่น้องรวมกัน 3 พวก คือ กะเหรี่ยงเป็นพี่ใหญ่ กะเหร่าง เป็นน้องคนกลาง และตองสูงเป็นน้องคนเล็ก พี่น้องทั้งสามนี้ได้สัญญาว่าจะรักใคร่เป็นพี่น้องกันตลอดไป ได้ของสิ่งใดมาก็จะแบ่งปันกัน ทั้งสามพี่น้องจึงอยู่ร่วมกันมาอย่างมีความสุข อยู่มาวันหนึ่งกะเหรี่ยงกับกะเหร่างได้เม่น 1 ตัว จึงเอามาฆ่าแบ่งเนื้อกันที่ล่าห้วยโดยไม่ได้แบ่งให้ตองสูงน้องคนเล็กเพราะว่าเนื้อเม่นนั้นมันน้อย

ต่อมาตองสูงได้มาที่ล่าห้วยพบขนเม่นที่ทิ้งไว้ก็รำพึงว่า "พี่เราทั้งสองคนได้เนื้ออะไรมาหนอ ไม่แบ่งให้เราบ้างเลย วัวกระทิงตัวใหญ่ขยยังเล็กนิดเดียว แต่คนที่เห็นอยู่นี้ใหญ่กว่าขยกระทิงมากตัวก็คงใหญ่มากเช่นกัน"

ตองสูงคิดดังนั้นแล้วก็น้อยใจมากกว่าพวกพี่ๆ ไม่รัก ไม่รักษาสัจจะวาจา อยู่ร่วมกันต่อไปคงจะไม่เป็นสุขแน่ จึงอพยพหนีพี่ทั้งสองไปโดยไม่บอกให้รู้ และไม่ให้เห็นร่องรอย ส่วนกะเหรี่ยงกับกะเหร่างก็อยู่ร่วมกันเรื่อยมา แต่คนตองสูงกลับเล่านิทานว่ากะเหรี่ยงโง่ กะเหรี่ยงสะกอก และตองสูงทำสัญญากันว่า ใคร ไปล่าสัตว์ได้เนื้อมาแล้วจะต้องแบ่งกันให้คนที่ล่าไม่ได้ วันหนึ่งตองสูงล่าได้เนื้อเม่น ส่วนสะกอกและโง่ไม่ได้อะไร ตองสูงไม่ยอมแบ่งจึงถูกกะเหรี่ยงพวกอื่นว่าเป็นคนใจดำและแยกกันอยู่ตั้งแต่นั้นมา

ความเป็นมาของชาติพันธุ์กะเหรี่ยง

ในบรรดาชาวเขาที่อาศัยกระจุกกระจายอยู่ทางเหนือของประเทศไทยอยู่ในขณะนี้ กะเหรี่ยงนับเป็นชาวเขาที่มีจำนวนมากที่สุด นักประวัติศาสตร์บางท่านสันนิษฐานว่าเดิมทีนั้น พวก



นี้อาศัยอยู่ในดินแดนด้านตะวันออกของทิเบต แล้วเข้ามาตั้งอาณาจักรอยู่ในประเทศจีน เมื่อ 733 ปีก่อนพุทธกาลหรือประมาณ 3,238 ปีล่วงมาแล้ว ชาวจีนเรียกว่าชนชาติโจว ภายหลังถูกกษัตริย์จีนรุกราน เมื่อ พ.ศ.207 จึงพากันแตกพ่ายหนีลงมาอยู่บริเวณลุ่มแม่น้ำแยงซี ต่อมาเกิดปะทะกับชนชาติไทยจึงถอยร่นลงมาอยู่ตามลำน้ำโขง และแม่น้ำสาละวินในเขตพม่า กะเหรี่ยงเคลื่อนย้ายลงมาอยู่ตอนใต้ก่อนชนชาติไทยแต่ภายหลังพวกตระกูลมอญเขมร ชนชาตินี้อาศัยอยู่ทางทิศตะวันออกในเขตพม่ามากกว่าอยู่ในประเทศไทย และมีรัฐของตนเองต่างหากถึงสองรัฐ คือ รัฐกะยา ซึ่งเป็นดินแดนของกะเหรี่ยงแดง กับรัฐต๋อตูเล อันเป็นที่ตั้งที่อยู่ของกะเหรี่ยงขาว

กะเหรี่ยงเป็นชนเผ่าที่จัดได้ว่ามีหลายเผ่าพันธุ์ หลายภาษา มีการนับถือศาสนาที่ต่างกัน แต่กะเหรี่ยงดั้งเดิมจะนับถือผี เชื่อบ้างในไม้ป่าใหญ่ ภายหลังหันมานับถือพุทธ คริสต์ เป็นต้น กะเหรี่ยง มีถิ่นฐานตั้งอยู่ที่ประเทศพม่า แต่หลังจากถูกรุกรานจากสงคราม จึงมีกะเหรี่ยงที่อพยพเข้ามาอาศัยอยู่ประเทศไทย <http://www.hilltribe.org/thai/karen/> คนไทยทั่วไปในภาคกลางเรียกชาวเขาเผ่านี้ว่า กะเหรี่ยง พม่าเรียกว่า กะยีน (Kayin) ส่วนคนพื้นเมืองในภาคเหนือและพวกไทยใหญ่ เรียกว่า ยาง ส่วนชาวยุโรปเรียกว่า Karen กะเหรี่ยงถูกจัดอยู่ในตระกูลทิเบต-พม่า (Tibeto-Burmese stock) แบ่งออกเป็นแขนงที่สำคัญ ๆ ดังนี้

กะเหรี่ยงที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย แบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท แบ่งออกเป็นกลุ่มย่อย

1. กะเหรี่ยงสะกอ (S Kaw Karen) หรือที่เรียกนามตัวเองว่า ปากะญอ หมายถึงคน หรือมนุษย์นั่นเอง พวกนี้เรียกตัวเองว่า คานยอ คนไทยเรียกว่า ยางขาว พวกกะเหรี่ยงสะกอในแถบตะวันตกของจังหวัดเชียงใหม่ เรียกตัวเองว่า บูคุนโย (Bu Kun Yo) กะเหรี่ยงสะกอเป็นกลุ่มที่มีจำนวนมากที่สุด มีภาษาเขียนเป็นของตนเอง โดยมีมิชชันนารีเป็นผู้คิดค้นดัดแปลงมาจากตัวหนังสือพม่า ผสมภาษาโรมัน กลุ่มนี้หันมานับถือศาสนาคริสต์เป็นส่วนใหญ่
2. กะเหรี่ยงโปว์ (Pwo Karen) คนไทย เรียกว่า ยางโปว์ พม่าเรียกว่า ตาเลียงกะยีน (Taliang Kayin) นั้นเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างเคร่งครัดในประเพณี พบมากที่สุดที่ อำเภอ แม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน อำเภอ อมก๋อย จังหวัดเชียงใหม่
3. กะเหรี่ยงบเว (B'ghwe Karen) กะเหรี่ยงพวกนี้เรียกตัวเองว่า กะยา (Ka - Ya) คนไทยเรียกว่า ยางแดง คำเดิมของพม่าเรียกว่า คายินนี (Karen - ni) ซึ่งเอาแบบชื่อที่ชาวพม่าเรียก พบที่ อำเภอ ขุนยวม แม่ฮ่องสอน



4. กะเหรี่ยงปะโอ (Pa - o) หรือตองตู คนไทยและพม่าเรียกว่า ตองตู (Taung - Thu) พวกไทยใหญ่ เรียก ตองซู (Tong - Su) ก็มีอยู่บ้าง แต่พบน้อยมากในประเทศไทย

ชนเผ่า "กะเหรี่ยง" เป็นชนเผ่าที่บอกกล่าวถึงประวัติศาสตร์ความเป็นมานับร้อยนับพันเรื่อง เรียงร้อยเก็บไว้ในแนวของนิทาน อาจจะไม่ใช่หลักฐานที่แน่ชัด แต่ก็พยายามที่จะเล่าสืบทอดให้ ลูกหลานได้รู้ ถึงความเป็นมาของเผ่าพันธุ์ และวัฒนธรรมของตัวเอง เล่ากันตั้งแต่สมัยที่พระเจ้าสร้างโลก พระองค์ได้สร้างมนุษย์ คู่แรก คือ อדם กับเอวา ทั้งสองคนได้ใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันในสวน (เอเดน) ที่พระองค์ได้สร้างไว้ ทั้งสองได้ทำ ผิดกฎ ของสวรรค์ จึงถูกเนรเทศลงมาให้กรรมอยู่ใน โลกจนกระทั่งมีลูกหลานสืบเชื้อสายมาจนถึงทุกวันนี้

ที่ตั้งของชนเผ่ากะเหรี่ยง ตั้งอยู่ที่ภูเขา "ทอทีป่ล่อก่อ" มีผู้เผ่า "เทาะแมป่า" เป็นหัวหน้า หมู่บ้านสืบเชื้อสายมาจนลูกเต็มบ้านหลานเต็มเมือง เมื่อที่ทำกินไม่พอเทาะแมป่าจึงพาลูกหลาน อพยพย้ายถิ่นฐาน ระหว่างการเดินทางว่ากันว่าเทาะแมป่าเดินเร็วมากลูกหลานพากันหยุดพัก เทาะแมป่าไม่สนใจลูกหลาน พยายามที่จะเดิน ไปข้างหน้าเรื่อยๆ จนมาหยุดตามที่ต่างๆ แถบแถวลุ่ม น้ำสาละวินบ้าง ลุ่มน้ำอิระวดีบ้าง กระทั่งสืบเชื้อสายเผ่าพันธุ์ จนมาถึงทุกวันนี้มีกะเหรี่ยง อาศัยอยู่ กระจัดกระจาย ทั่วไปในเขตพม่า ตลอดจนในเขตภาคเหนือ และตะวันออกของประเทศไทย เอกสารบางชนิดระบุว่าคนกะเหรี่ยงอาศัยอยู่ในตะวันออกเฉียงใต้ของประเทศจีน เมื่อถูกขับไล่หนี ลงมาตั้งหลักในระหว่างกลางเขตพม่ากับมอญ ตอนหลังถูกพม่าบีบ ต้องอพยพอยู่บนภูเขา เอกสาร บางชิ้นระบุว่าคนกะเหรี่ยงที่อพยพเข้ามาอาศัยอยู่ในประเทศไทยล้วนมาจากพม่าทั้งสิ้น เพียงแต่ ไม่มีเอกสารยืนยันว่าเข้ามาอยู่เมื่อใด แต่สันนิษฐานว่าเข้ามาตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยาตอนปลาย บ้างก็ว่า ในดินแดนล้านนา หรือก่อนโยนกด้วยซ้ำ นั้นหมายถึงการกำเนิดเมืองเชียงใหม่

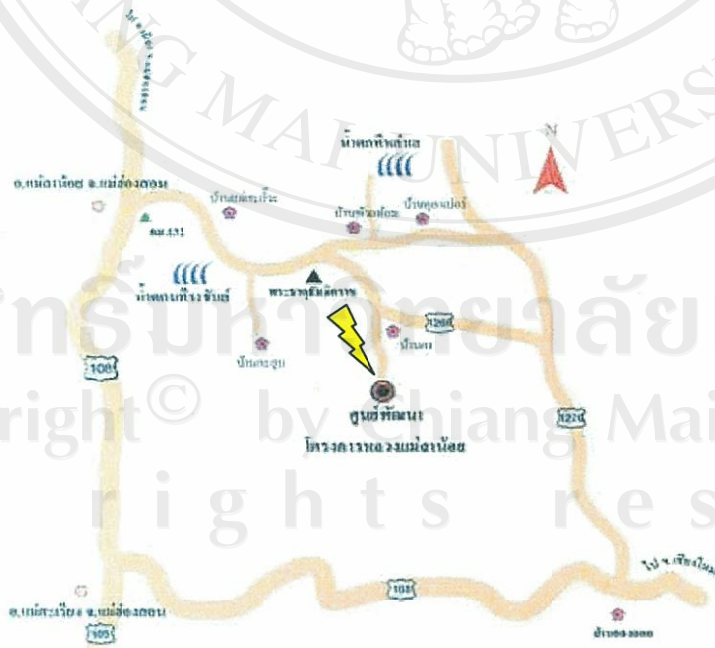
ชาวกะเหรี่ยงอาศัยอยู่ในประเทศพม่ามากที่สุด จากการสำรวจประชากรพม่าเมื่อปี พ.ศ. 2474 ซึ่งได้ให้ตัวเลขชาวกะเหรี่ยงที่น่าเชื่อถือที่สุดปรากฏอยู่ในประเทศพม่า ประมาณ 1,340,000 คน ในจำนวนนี้เป็นกะเหรี่ยงสกอ 500,000 คน กะเหรี่ยงโปว์ 473,000 คนกะเหรี่ยงปะโอ 223,000 คน และกะเหรี่ยงบเวหรือคะยา จำนวน 32,000 คน (บุญช่วย ศรีสวัสดิ์, 2548) สำหรับจำนวน กะเหรี่ยงในประเทศไทยนั้นจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติระหว่างปี 2528 - 2531 ใน พื้นที่จังหวัดต่าง ๆ ในภาคเหนือและภาคตะวันตก รวม 15 จังหวัด มีชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยง รวมทั้งสิ้น 2,082 หมู่บ้าน จำนวน 275,354 คน (ขจัดภัย บุรุษพัฒน์ , 2538)



ความเป็นมาของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย

เมื่อ 25 ปีที่แล้ว บริเวณบ้านคง บ้านห้วยห้อม อำเภอแม่ลาน้อย และบ้านป่าแป๋ อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นพื้นที่ต้นน้ำแม่ลาน้อย และแม่น้ำแม่สะเรียง ชาวบ้านนิยมการปลูกฝิ่น และทำไร่เลื่อนลอยอย่างกว้างขวางจนกระทั่งในปี พ.ศ.2513 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว พร้อมด้วยสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ เสด็จเยี่ยมราษฎรชาวเขาบ้านป่าแป๋ และบ้านห้วยห้อมเป็นครั้งแรก ทั้งยังได้พระราชทานทุนทรัพย์ จำนวน 20,000 บาท จัดตั้งเป็นธนาคารข้าวแห่งแรกของโลก และในปีพ.ศ. 2516 ได้เสด็จพระราชดำเนินมาเยี่ยมราษฎรทั้งสองหมู่บ้านเป็นครั้งที่ 2 และทรงรับสั่งให้ประธานมูลนิธิโครงการหลวง เข้าช่วยเหลือพัฒนาอาชีพแก่ชาวเขา โดยเฉพาะด้านเกษตรกรรม สัตว์คม และสาธารณสุข จากนั้น ในปี พ.ศ. 2523 ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อยจึงก่อตั้งขึ้นสำเร็จ โดยใช้พื้นที่บ้านคงเป็นที่ทำการ เนื่องจากสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงเคยทอดพระเนตรพื้นที่แล้ว ประกอบกับเป็นที่ตั้งของโรงเรียนตำรวจตระเวนชายแดน ซึ่งเป็นศูนย์กลางพัฒนาการเรียนการสอนแก่เยาวชนในท้องถิ่น ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย มีพื้นที่รับผิดชอบ 91.75 ตารางกิโลเมตร หรือ 57,368 ไร่ ครอบคลุม 14 หมู่บ้าน ประกอบด้วยชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยงและเผ่าละว้า

แผนที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย



รูปที่ 2-1 แผนที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย

ที่มา : <http://www.moac.go.th/builder/bhad/maelanoi.php>



การปกครอง

อำนาจในการปกครองโดยเฉพาะจากทางราชการที่ได้ตั้งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านหรือผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านนั้น ถ้าเป็นหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลแบบการคมนาคมลำบากแล้ว อำนาจต่าง ๆ ของผู้รับหน้าที่จากทางรัฐบาลจะมีไม่มากเท่ากับหมคฝึประจำหมู่บ้านและกลุ่มอาวุโส เพราะชาวบ้านต่างยอมรับและประพฤติปฏิบัติตามประเพณีมากกว่า เช่น การตัดสินใจปัญหาที่มีความผิด โดยการลงโทษด้วยการขับไล่ลูกบ้านออกจากหมู่บ้านจะเป็นไปตามข้อตัดสินใจที่มีความผิดของกลุ่มอาวุโสเท่านั้น ผู้ใหญ่บ้านหรือผู้ที่ได้รับแต่งตั้งให้มีตำแหน่งทางราชการก็เป็นเพียงคนหนึ่งในคณะกรรมการของกลุ่มผู้ตัดสินใจ

ตำบลห้วยห้อม เป็นตำบลในเขตการปกครองของอำเภอแม่ลาน้อย ซึ่งประกอบด้วย 9 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ที่ 1 บ้านห้วยห้อม, หมู่ที่ 2 บ้าน โกลหะคี, หมู่ที่ 3 บ้านสาม, หมู่ที่ 4 บ้านตุน, หมู่ที่ 5 บ้านดง, หมู่ที่ 6 บ้านห้วยห้อม, หมู่ที่ 7 บ้านละอองเหนือ, หมู่ที่ 8 บ้านดงใหม่, หมู่ที่ 9 บ้านดูลาเปอ

อาณาเขตตำบล ทิศเหนือ ติด ด.แม่ลาน้อย อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน ทิศใต้ ติด ต.ป่าเป็ อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน ทิศตะวันออก ติด จ.เชียงใหม่ ทิศตะวันตก ติด ด.แม่ลาน้อย และ ต.ท่าผาป้อม อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

ประชากร

จำนวนประชากรของตำบล :

จำนวนประชากรทั้งสิ้น 4,178 คน

จำนวนผู้มีสิทธิเลือกตั้ง 2,380 คน

| ชื่อหมู่บ้าน | เพศ | จำนวนประชากร | | | | |
|--------------|------------|--------------------|-------------------|-----|------|-----|
| | | จำนวน ครัวเรือน | จำนวน ครอบครัว | ชาย | หญิง | รวม |
| บ้านห้วยห้อม | กระเหรี่ยง | 62 | 82 | 175 | 139 | 314 |

(ที่มา : ศูนย์พัฒนาและสงเคราะห์ชาวเขาจังหวัดแม่ฮ่องสอน ปี 2548)



สถานที่สำคัญ

ห้วยห้อมเป็นหมู่บ้านที่อยู่ในอ้อมกอดของธรรมชาติและขุนเขา มีลักษณะภูมิประเทศเป็นเทือกเขาสูงชันจึงเป็นแหล่งต้นน้ำ ถ้าธรมีอากาศเย็นตลอดทั้งปี ชาวบ้านห้วยห้อมส่วนใหญ่เป็นชาวกะเหรี่ยง อาชีพหลักของชาวบ้านที่นี่คือการทำนา โดยส่วนมากปลูกข้าวนาปี แบบขั้นบันได รองลงมาก็เป็นการปลูกพืชสวน ไม่ว่าจะเป็น กะหล่ำปลี เสาวรส หรือแม้กระทั่งกาแฟ ตลอดจนพืชพื้นเมืองต่าง ๆ ทั้งยังนิยมการเลี้ยงสัตว์อย่าง วัว ควาย แพะและแกะทั้งพันธุ์กินเนื้อและพันธุ์ตัดขน

- “น้ำตกห้วยห้อม” เป็นแหล่งน้ำธรรมชาติ ที่รวมตัวจากลำห้วยเล็ก ๆ จำนวนหลายสายมารวมเป็นน้ำสายเดียวกัน การเดินทางของสายน้ำผ่านภูเขาสูงเล็ก ๆ ตามเส้นทางกคเคี้ยวต่าง ๆ ทำให้น้ำตกมีทัศนียภาพที่สวยงามแตกต่างกันออกไปเป็นหลาย ๆ ชั้น มีความโดดเด่นและงดงามเหมาะแก่การพักผ่อน
- “น้ำตกที่หล้าแล” ตั้งอยู่เส้นทางระหว่างบ้านห้วยห้อมไปบ้านดูลาเปลา ที่หล้าแลเป็นชื่อพันธุ์ไม้ชนิดหนึ่งเป็นภาษากะเหรี่ยง มีความงดงามไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน อีกทั้งยังมีต้นไม้ที่ชาวกะเหรี่ยงเรียกว่า “ต้นโป” ซึ่งมีความใหญ่โตขนาด 20 คนโอบ ในปัจจุบันเหลือให้นักท่องเที่ยวได้ชมในเส้นทางเดินศึกษาธรรมชาติ
- น้ำตกที่ราชันย์ อยู่ในเขตบ้านแม่สะก๊วะ เป็นน้ำตกที่เดินจากถนนเข้าไปแค่ 200 เมตร
- ทะเลหมอก ในฤดูฝน และฤดูหนาวมีหมอกลงจัด เหมาะสำหรับมาชมทะเลหมอกในหุบเขา
- นาขั้นบันได ช่วงเดือนสิงหาคม - กันยายน เป็นช่วงที่นาข้าวเขียวขจีสวยที่สุด พอถึงเดือนตุลาคม - พฤศจิกายน นาข้าวเป็นสีทอง พร้อมทั้งจะเก็บเกี่ยว
- เยี่ยมชมหมู่บ้านกะเหรี่ยงที่บ้านห้วยห้อม และบ้านดงซึ่งยังคงมีวิถีชีวิตแบบดั้งเดิมที่น่าสนใจคือการทำนาปลูกข้าว ดิด ๆ กันไปบนถนนสองข้างทางภายในหมู่บ้าน
- พระธาตุขมมงคล เป็นโบราณสถานที่สำคัญของชาวบ้านและเป็นสถานที่ปฏิบัติธรรม อยู่ในเขตบ้านห้วยห้อม

เศรษฐกิจ

อาชีพเสริมส่วนใหญ่ของชาวบ้านห้วยห้อมเป็นการทอผ้า ทั้งจากผ้าฝ้ายธรรมชาติ ผ้าดิบ และผ้าขนแกะผ้าทอขนแกะที่นี้จัดเป็นหนึ่งในประเทศไทย ซึ่งเป็นไปตามโครงการพระราชดำริของสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ที่ต้องการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชาวบ้าน ผ้าขนแกะจึงเป็นหัตถกรรมที่สร้างชื่อเสียงแก่ห้วยห้อมมาช้านาน การทอเป็นการทอที่ใช้เอาจีวรแบบดั้งเดิม มีการเลี้ยงแกะเพื่อตัดขน ฟอกขนแกะ ปั่นกรองขนแกะ



นอกจากผ้าทอขนแกะแล้ว บ้านห้วยห้อมยังโดดเด่นไปด้วยไร่กาแฟ ซึ่งเป็นการทำไร่กาแฟผสมผสานร่วมกับธรรมชาติบนภูเขาสูง ตามภูมิปัญญาท้องถิ่น และสิ่งที่สำคัญก็คือการทำเกษตรในรูปแบบที่ไม่ทำลายสภาพดินและรักษาระบบนิเวศของป่าไว้เป็นอย่างดี สำหรับกาแฟเป็นพันธุ์อาราบิก้าชั้นดี ถือเป็นผลผลิตชั้นดีที่มีสารกาแฟระดับยอดเยี่ยม มีคุณภาพสูง รสชาติยอดเยี่ยมหอมหวานชวนดื่ม ทั้งนี้ภายหลังการเข้ามาดูแลของโครงการหลวง กาแฟที่นี่มียอดการทำสัญญาสั่งซื้อตลอดปี มีการจัดจำหน่ายส่งออกกว่า 10 ประเทศ นอกจากนี้ยังส่งขายให้กับร้านกาแฟเฟรนไชส์โด่งดังในเมืองไทย สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านและชุมชน

นอกเหนือจากผลิตผลทางการเกษตร ที่เป็นหน้าเป็นตาของทางหมู่บ้านห้วยห้อมแล้ว ที่นี่ยังเปิดต้อนรับนักท่องเที่ยวด้วยการจัดให้มีที่พักแบบโฮมสเตย์ เน้นให้นักท่องเที่ยวผู้มาพักอาศัยได้ซึมซับ วิถีชีวิตของชาวกะเหรี่ยงอย่างใกล้ชิดเน้นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศในอัตราเพียง 100 บาทต่อคนต่อคืน

วัฒนธรรม ประเพณี

ประเพณี

พิธีขึ้นปีใหม่(นีซอโค)

วันขึ้นปีใหม่ ภาษากะเหรี่ยงเรียกว่า นีซอโค เป็นประเพณีที่จัดขึ้นในช่วงเดือนมกราคมของทุกปี ซึ่งจะตรงกับช่วงหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตเป็นที่เรียบร้อยแล้ว วันขึ้นปีใหม่จะจัดปีละครั้งเท่านั้น เป็นวันที่สำคัญวันหนึ่งของชาวกะเหรี่ยง เพราะเหล่าญาติพี่น้องที่ได้แต่งงานหรือจากบ้านไปทำงานที่อื่น จะกลับมาร่วมงานปีใหม่อันอย่างถ้วนหน้า สิ่งที่ต้องเตรียมก่อนวันขึ้นปีใหม่ คือ

- ขนมหหลายชนิด เช่น ข้าวเหนียวต้ม ข้าวปึก ข้าวหลามเพื่อวันรุ่งขึ้นจะถวายแด่เทพเจ้า
- เตรียมเหล้า สำหรับประกอบพิธีและดื่มร่วมกัน

ตกกลางคืนของก่อนวันขึ้นปีใหม่ ผู้นำศาสนาที่ชาวกะเหรี่ยงเรียกว่า "ฮีโซ" จะทำการเรียกเหล่าชาวบ้านมาชุมนุม ในแต่ละบ้านจะส่งตัวแทนบ้านละหนึ่งคน คือ หัวหน้าครอบครัว (ต้องเป็นผู้ชาย) ตอนไปชุมนุมจะต้องเตรียมเหล้า บ้านละหนึ่งขวด ไปยังบ้านของผู้นำศาสนา (ฮีโซ) ด้วย เมื่อมาพร้อมกันทั้งคน และเหล้าแล้ว ฮีโซจะเริ่มทำพิธีกรรมพิธีกรรมนี้ชาวกะเหรี่ยงเรียกว่า พิธีกินหัวเหล้า (เอาะซีโค) โดยตอนแรกจะนำขวดเหล้ามารวมกัน โดยฮีโซจะทำการอธิษฐาน จากนั้นจะรินเหล้าลงในแก้ว แล้วให้คนที่มาร่วมพิธีดื่ม วิธีการดื่มคือ เอาขวดแรกของคนที่มาถึงก่อน ฮีโซจะ



เอามาเทลงแก้ว แล้วสี่โซจะจับเป็นคนแรก จากนั้นก็ให้คนต่อไปจับต่อ จับเช่นนี้ไปเรื่อย ๆ จนครบทุกคนที่มาร่วมงาน แล้ววนกลับมาถึงควี่โซี่ โซี่โซจะทำการเททิ้งพร้อมอธิษฐานให้พร แต่เจ้าบ้านและครอบครัวของเจ้าของเหล่าขวดที่ได้เทไปแล้ว จะทำเช่นนี้ไปเรื่อย ๆ จนครบทุกขวดของทุกบ้านที่มาร่วมงาน บางครั้งบางทีหมู่บ้านไหนที่มีหลังคาเรือนเยอะอาจทำถึงเข้าเลยก็ได้

เช้าวันขึ้นปีใหม่ ชาวกะเหรี่ยงจะตื่นแต่เช้าแล้วมาฆ่าหมู ฆ่าไก่ เพื่อจะนำมาประกอบพิธีในวันรุ่งเช้า โดยเริ่มจากการนำไก่ที่ฆ่าแล้ว พร้อมเหล่าหนึ่งขวดมาตั้งที่ชั้นโตก เพื่อจะประกอบพิธีมัดข้อมือ หรือเรียกขวัญของลูกหลานในแต่ละบ้าน โดยผู้เฒ่าผู้แก่ในครอบครัวจะเป็นผู้ประกอบพิธีนี้ เวลาที่สมาชิกทุกคนในครอบครัวจะอยู่กันครบหน้า (คล้าย ๆ กับการรดน้ำคำหัว) ผู้เฒ่าผู้แก่เริ่มมัดข้อมือลูกหลาน โดยจะนำไม้มาคาะที่ชั้นโตก เพราะเชื่อว่า เป็นการเรียกขวัญของลูกหลานให้กลับมาอยู่กับเนื้อกับตัว จากนั้นก็มัดข้อมือพร้อมอธิษฐานให้พร ในคำอธิษฐานนั้น จะกล่าวให้ทุกคนในครอบครัวอยู่ดีมีสุข หลุดพ้นจากสิ่งชั่วร้ายทั้งปวง มีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง หลังจากมัดข้อมือเสร็จแล้วจะรับประทานอาหารร่วมกัน พอรับประทานอาหารเสร็จ ก็จะออกตระเวนไปตามบ้านของแต่ละบ้านแต่ละครอบครัว เพื่อกินสังสรรค์กัน พร้อมรินเหล้าเพื่ออธิษฐาน และอวยพรให้ซึ่งกันและกัน จากนั้นจะเดินทางไปกินเหล้าทุก ๆ บ้านในหมู่บ้าน และอวยพรให้ทุกบ้านมีความสุขไปด้วย พิธีขึ้นปีใหม่ของชาวกะเหรี่ยงนั้นจะมีวันที่สำคัญที่สุด คือ วันแรก ส่วนวันอื่น ๆ แล้วแต่ว่าอยากกินถึงวันไหน ซึ่งแล้วแต่แต่ละหมู่บ้านที่ได้จัดขึ้น หลังจากพิธีขึ้นปีใหม่ “นี่ขอโค่” เรียบร้อยแล้วก็เป็นเวลาที่จะต้องเริ่มต้นวิถีการทำมาหากินของปีถัดไป

ที่กล่าวมาทั้งหมดคือกะเหรี่ยงพุทธ หรือ "เอะ แด" นอกจากนี้ยังมีกะเหรี่ยงอีกกลุ่ม คือ กะเหรี่ยงคริสต์ กะเหรี่ยงคริสต์จะมีพิธีกรรมที่คล้าย ๆ กัน แต่จะทำในแบบ ศาสนาของตนเอง คือ เข้าโบสถ์ อธิษฐานเสร็จ จะทานเข้าร่วมกัน จากนั้นจะมีการประมูลราคาข้าวของของแต่ละบ้านที่นำมาประมูลร่วมกัน หลังจากประมูลราคาสิ่งของเสร็จ ก็จะมีการจัดกลุ่มแข่งกีฬาพื้นบ้านชนิดต่าง ๆ ตกเย็นมีการแสดงละครสร้างความบันเทิง จะไม่มีการกินเหล้า หรือเมามาภายในวันนี้ จากนั้นก็จะแยกย้ายกันกลับบ้านของตนเอง ในช่วงนี้จะมีการอธิษฐานทุกคืนจนครบ 7 คืน จึงจะถือว่าสิ้นสุดพิธีขึ้นปีใหม่

พิธีกรรมวันอีสเตอร์

พิธีกรรมวันอีสเตอร์ เป็นวันที่สำคัญของกะเหรี่ยง ชนเผ่าปากกะญูที่นับถือศาสนาคริสต์ อีกพิธีหนึ่ง จากข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบพิธีทางศาสนา ได้เล่าถึงเรื่องราวความเป็นมา และการประกอบพิธีกรรมในวันอีสเตอร์ ความสำคัญวันอีสเตอร์เป็นวันที่พระเจ้าทรงเป็นขึ้นมาจากความ



ตาย ซึ่งมีหลักการนับวัน และเวลาอยู่ในช่วงวันอาทิตย์ หลังพระจันทร์เต็มดวงของวันที่ 21 เดือน มีนาคมของทุกๆ ปี ตามหลักที่พระคัมภีร์ที่ได้บัญญัติไว้ จึงทำให้เกิดความเชื่อในเรื่องวันอีสเตอร์ เชื่อกันว่าพระเยซูยอมให้ทหารโรมันแห่งชนชาติอิสราเอลครึ่งพระองค์บนไม้กางเขน เพื่อถ้ายบาป ให้กับมนุษยโลก หลังจากที่พระองค์สิ้นพระชนม์ลงพระศพของพระองค์ถูกเคลื่อนย้ายเก็บไว้ใน อุโมงค์ ก่อนที่จะนำไปฝัง หลังพระองค์สิ้นพระชนม์ได้สามวันพระองค์ได้ฟื้นคืนชีพในเช้ามีดของ วันอาทิตย์ เหตุผลเชื่อกันว่าช่วงเวลาที่พักของพระองค์ได้ถูกเก็บไว้ในอุโมงค์ มารีย์ หญิงสาวมักดา ลา และสะโลมเป็นสาวกของพระเยซู หญิงเหล่านี้จะตื่นแต่เช้ามีด เพื่อที่จะนำน้ำมันหอมมารินลง บนพระศพของพระองค์ เป็นการช่วยรักษาศพให้คงสภาพไม่เน่าเปื่อย ฉะนั้น เมื่อถึงวันอีสเตอร์ คนปกากะถุจะตื่นแต่เช้ามีด เพื่อที่จะไปยังสุสานของแต่ละครอบครัวจะนำดอกไม้เตรียมไว้ นำไป เคารพศพของบรรพชนของตนเอง เมื่อทุกคนทำธุระของตัวเองเสร็จ ทุกคนในหมู่บ้านมารอบ อาจารย์ศาสนาจะเป็นผู้เริ่มกล่าวเปิดและประกอบพิธีกรรมทางศาสนา กิจกรรมความหาใจ

กิจกรรมหาใจเป็นกิจกรรมที่ผลิตพลินเด็ก ๆ จะชอบเป็นพิเศษ เป็นกิจกรรมที่น่ารักอบอุ่น จะ เห็นความพยายามของทุกคนที่ตั้งใจที่หาใจที่ซ่อนไว้ตามจุดต่างๆ บริเวณสุสานกิจกรรมนี้มีมาช้านาน เป็นกิจกรรมที่สนุก และแฝงไปด้วยคติสอนใจ ความหมาย และที่นำไปเล่ากันว่ามิแคะอยู่ หนึ่งร้อยตัว แล้ววันหนึ่งมีแคะที่หลงหายไปหนึ่งตัว ซึ่งเป็นตัวที่เกร และเจ้าของรักมากจึงออกตามหาจนเจอ เมื่อเจอจึงเกิดความชื่นชมยินดี ฉะนั้นการหาใจจึงเปรียบเสมือนการหาแคะที่หลงหายไป หนึ่งตัวนั่นเอง ซึ่งเป็นตำนานที่บรรพบุรุษชาวปากากะถุที่นับถือศาสนาคริสต์ ได้สืบทอดเป็น ตำนานที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่บัญญัติลงไว้ในพระคัมภีร์เพื่อเป็นสื่ออันสำคัญให้ลูกหลาน ได้ ศึกษา และได้ปฏิบัติตาม ณ.เวลานี้เป็นระยะเวลากว่าร้อยกว่าปีที่มีการปฏิบัติกันมา และคาดหวังว่า จะมีสืบทอดกันไปจนเจตนารมณ์ที่ตั้งใจมาตลอดไปตราบเท่าที่เผ่าพันธุ์มนุษย์ยังคงอยู่

ความเชื่อ

ชาวกะเหรี่ยงบางส่วนในประเทศไทยนับถือศาสนาพุทธ และคริสต์ศาสนา แต่ชาว กะเหรี่ยงทั้งหมดซึ่งรวมถึงผู้ที่นับถือศาสนาต่างกล่าวข้างต้น นับถือผี พวกเขามีความเชื่อว่าแทบทุก หนทุกแห่งจะมีผีสิงสถิตอยู่ เช่น ในป่า ในน้ำ ในไร่ หรือในหมู่บ้าน ที่พวกเขาเชื่อว่านับถืออยู่มี 2 อย่าง คือ ผีเรือนกับผีบ้าน ผีเรือนเป็นผีประจำบ้านเรือน คือ เมื่อบิดามารดา ปู่ย่าตายายได้เสียชีวิตไป แล้ว วิญญาณยังคงเวียนว่ายอยู่ภายในบ้านเรือนและหมู่บ้านด้วยความเป็นห่วงบุตรหลานผู้ที่สืบทอด ตระกูลของตนและจะคอยป้องกันรักษาให้อยู่ด้วยความสุข ชาวกะเหรี่ยงจะมีการเลี้ยงผีเรือนอย่าง น้อยปีละ 2 ครั้ง ส่วนผีบ้านหรือผีที่รักษาหมู่บ้าน ชาวกะเหรี่ยงถือว่าผีนี้เป็นผีที่มีความสำคัญมาก



คนหนึ่ง เพราะมีความสำคัญเกี่ยวกับการเกษตรและพิธีกรรมเกี่ยวกับความสุขของคนทั้งหมู่บ้าน การเลี้ยงผีเจ้าที่นั่นจัดทำปีละสองครั้ง ซึ่งคนในหมู่บ้านทั้งหมดต้องเข้าร่วมในพิธีด้วย

กะเหรี่ยงมีความเชื่อว่าคนเราทุกคนมีขวัญอยู่จำนวน 33 ขวัญ ซึ่งอยู่ประจำตามส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย กะเหรี่ยงรู้จักที่ตั้งของขวัญ 6 ขวัญที่สำคัญที่อาศัยอยู่ในส่วนต่าง ๆ ของศีรษะ ขวัญสองขวัญที่อยู่ทั้งสองข้างนับว่าสำคัญที่สุด ซึ่งจะละทิ้งที่สถิตไปก็ต่อเมื่อคนคนนั้นได้เสียชีวิตไปแล้ว ส่วนขวัญอื่น ๆ ไม่มีความแน่นอนมักจะชอบท่องเที่ยวด้วยความต้องการของมันเอง หรือไม่ก็ตามคำเชื้อเชิญของผีที่คอยมุ้งร้ายมนุษย์แล้วปล่อยเขาไว้โดยไม่มีผู้คุ้มครองปกป้อง และอาจทำให้เขาเจ็บป่วยได้ ดังนั้น ความเจ็บป่วยโดยมากจึงเชื่อว่าเกิดจากขวัญใจขวัญหนึ่งร่อนเร่เพนจรไป การรักษาพยาบาลจึงต้องเกี่ยวกับการล่อให้ขวัญกลับคืนมาอยู่ที่เดิมของมันในร่างกายของคนเจ็บป่วย

การแต่งงาน

สังคมกะเหรี่ยงเป็นครอบครัวเดี่ยว ซึ่งหมายถึงว่าในบ้านหลังหนึ่งจะประกอบด้วยพ่อแม่และลูกเท่านั้น เมื่อลูกแต่งงานก็จะแยกครอบครัวไปปลูกบ้านใหม่หลังเล็ก ๆ แต่มีข้อแม้ว่า ถ้าแต่งงานแล้ว ชายจะต้องมาอยู่กับบ้านภรรยาก่อนเป็นเวลา 1 ฤดูกาลเกษตร (คือเริ่มจากการไถไร่) ปลูกข้าวและเก็บเกี่ยวข้าวประมาณ 7-8 เดือน หลังจากนั้นก็จะปลูกบ้านใกล้ชิดกับพ่อแม่ฝ่ายภรรยา คำว่าครัวเรือนในสังคมกะเหรี่ยงนอกจากมีความหมายถึงพื้นฐานขั้นแรกในด้านการผลิตและบริโภคแล้วยังหมายถึงว่าแต่ละครัวเรือนมีไร่ของตนเอง พิธีกรรมด้านการเกษตรและการรักษาพยาบาลเป็นหน้าที่ของหัวหน้าครัวเรือนยกเว้นพิธีทางศาสนา หรือการเลี้ยงผีตามประเพณีของผีฝ่ายมารดากะเหรี่ยงไปเป็นกลุ่มที่นับถือผีบรรพบุรุษฝ่ายมารดา ซึ่งหมายถึงว่าพ่อแม่จะต้องเป็นกะเหรี่ยงไป สำหรับผู้มีบิดาหรือมารดาเป็นกลุ่มอื่น เช่น สะกอ หรือกะเหรี่ยง จะไม่มีผีบรรพบุรุษหรือผีในสายฝ่ายมารดาเดียวกัน จะมีแต่ผีเรือนของตนเองเท่านั้น

การแต่งงานเป็นแบบผัวเดียวเมียเดียว ซึ่งเป็นกฎที่เคร่งครัดมาก การหย่าร้างมีน้อยและการแต่งงานใหม่ไม่ค่อยปรากฏ การสมรสก่อนที่จะแต่งงานกันนั้นเป็นกฎข้อห้ามและจะถูกรังเกียจถึงขั้นปรับไหม และเชื่อกันว่าผีเจ้าที่จะขุ่นเคือง ปกติการเกี่ยวพาราตี มักจะเกิดขึ้นในโอกาสพิธีงานศพ ซึ่งจัดให้มีขึ้นในหมู่บ้าน (เหมือนกับงานเทศกาล) เพราะหนุ่มสาวที่อยู่ไกล ๆ ก็เดินทางมาร้องเพลงสวดรอบ ๆ ศพที่บ้านคนตายตลอดคืนงานศพ อาจจะมีขึ้น 3-5 คืน โอกาสนี้ชายหนุ่มก็จะมีโอกาสเลือกคู่ครองได้ การเลือกคู่ครองนั้น ฝ่ายหญิงจะเป็นผู้บอกตกลงแต่งงานกับชายก่อน และบางครั้งหญิงสาวก็จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด ซึ่งไม่ถือว่าเป็นเรื่องผิดปกติในสังคม การแต่งงานระหว่าง



ผู้นับถือผีบรรพบุรุษของสาวฝ่ายเดียวกันจะกระทำมิได้ ปกติกะเหรี่ยงโปจะแต่งงานกับพวกเผ่าเดียวกันแต่ก็มีบ้างที่แต่งงานกับคนนอกเผ่า เช่นกะเหรี่ยงสะกอ กะเหรี่ยง และคนไทยเองก็มี

นอกจากนี้ ในด้านการแต่งงานของชาวกะเหรี่ยงโดยทั่วไปยังเกี่ยวข้องกับ การสู่ขอ (เอาะ เฆ) เรื่องราวของการสู่ขอมีลักษณะดังนี้เมื่อเป็นที่รับรู้แล้วว่าหญิงชายรักชอบพอกัน พ่อแม่และญาติพี่น้องของฝ่ายหญิงก็จะส่งคนไปหาฝ่ายชาย เพื่อสอบถามให้แน่ใจว่าฝ่ายชายรัก และยินดีที่จะแต่งงานกับฝ่ายหญิงจริงหรือไม่ หากฝ่ายชายรักชอบพอกัน และยินยอมที่จะแต่งงานกับฝ่ายหญิงก็จะมีกรนัดหมายวันเวลาทำพิธีแต่งงานกันในเวลานั้น (ตามหลักประเพณีกะเหรี่ยงฝ่ายหญิงจะต้องเป็นฝ่ายไปขอฝ่ายชาย) การหมั้นหมาย (เอาะ โหล) เมื่อฝ่ายชายตกลงปลงใจว่าจะแต่งงานกับฝ่ายหญิงและนัดหมายวันเวลาแต่งงานที่แน่นอนแล้วฝ่ายชายก็ส่งเจ้าแม่ ไปทำพิธีหมั้นหมาย ฝ่ายหญิงก่อนวันแต่งงานในพิธีฝ่ายหญิงจะนำไก่ 2 ตัว ในกาต้มน้ำเพื่อเลี้ยงรับรองเจ้าแม่ของฝ่ายชายและ วันรุ่งขึ้นก็จะนัดหมายวันเวลาที่ฝ่ายชายและเพื่อนๆ จะมาหาฝ่ายหญิงเพื่อทำพิธีแต่งงานต่อไป หมูแรกทำพิธี (เอาะ เตาะ) เอาะเตาะ คือหมูตัวแรกที่ใช้ฆ่าในพิธีแต่งงาน และจะนำเนื้อหมูมาเอาไว้เป็นเครื่องบูชาเพื่อขอเทวดามาอวยพรเจ้าบ่าวเจ้าสาวและผู้ร่วมงานทุกคน เมื่อถึงเวลาออกเดินทางไปสู่หมู่บ้านเจ้าสาว เจ้าแม่ของเจ้าบ่าวและเพื่อนเจ้าบ่าวจะลงไปอยู่พร้อม กันที่พักหน้าหมู่บ้านและจะปูเสื่อเพื่อนั่งปรึกษาหารือกัน จากนั้นเจ้าแม่จะทำพิธีรินเหล้าและอธิฐานขอพร เมื่อเสร็จพิธีก็จะออกเดินทาง โดยมีเจ้าบ่าวและเพื่อนๆ ของเจ้าบ่าวร่วมเดินทางกันอย่างพร้อมเพรียงกัน เมื่อเดินทางมาถึงบ้านเจ้าสาวเพื่อนบ้านของเจ้าสาวก็จะคอยต้อนรับ โดยจะให้ไปพักที่พักรั้วครัวบริเวณหน้าบ้าน เพื่อทำพิธีดื่มเหล้า เสร็จพิธีดื่มหัวเหล้า (เหล้าขวดแรกที่ใช้ดื่มในพิธี) หลังจากนั้นก็จะขึ้นไปสู่บ้านเจ้าสาวเพื่อพักผ่อน และดื่มเหล้าพร้อมกับขับลำนำโต้ตอบกันระหว่างเพื่อนเจ้าบ่าวที่เป็นคนต่างถิ่นและเพื่อนเจ้าสาวที่เป็นคนต่างถิ่น และเพื่อนเจ้าสาวที่เป็นคนในถิ่น ในขณะที่เดียวกันนี้ญาติพี่น้องของเจ้าสาวก็จะทำการฆ่าหมูเพื่อทำอาหารสำหรับเลี้ยงต้อนรับแขกที่มาในงานทุกคน รวมถึงเพื่อนเจ้า บ่าวที่มาจากต่างถิ่นมารับประทานอาหารร่วมกัน เสร็จแล้วก็จะเป็นเวลาส่วนตัวของแต่ละคน ที่จะพักผ่อนนอนหลับหรือเยี่ยมเยียนเพื่อนบ้านอื่นๆ และขับลำนำโต้ตอบกัน ซึ่งบางคนบางกลุ่มก็จะเที่ยวขับลำนำตลอดคืนเลยทีเดียว > ไก่ขอพรระหว่างเดินทางกลับ (ขอ โจ้ ลอ) ฝ่ายหญิงก็จะทำการฆ่าไก่ 2 ตัว ต้มให้สุกแล้วห่อหุ้มเจ้าแม่และเพื่อนของเจ้าบ่าวนำกลับไปเพื่อเป็นอาหารเมื่อออกจากหมู่บ้านของเจ้าสาวซึ่งระหว่างทาง จะหยุดอยู่ข้างทางเจ้าแม่จะทำพิธีอวยพรอาหารแก่เทพยดาเพื่อเป็นการอวยพรแก่ผู้ร่วมเดินทาง ให้ได้รับความปลอดภัยจากภัยอันตรายทั้งหลาย และกลับถึงบ้านโดยสวัสดิภาพจากนั้นทุกคนที่มาด้วยกัน จะต้องช่วยกันกินไก่กับข้าวให้หมดพอกลับถึงบ้านแล้วทุกคนก็จะมารวมกันตัวกันตรงจุดหน้าบ้านของเจ้าบ่าว ก่อนที่จะแยกย้ายกันกลับ



บ้านของตน แล้วเจ้าแก้วก็จะทำพิธีตีหม้อหัวหล้าอีกครั้งเป็น ครั้งสุดท้าย วันรุ่งขึ้นวันหนึ่งเพื่อนบ้านทุกคนจะหยุดงาน ซึ่งถือเป็นข้อห้าม เรียกข้อห้ามนี้ว่า ดี เทาะ โต้ เบล การผูกขวัญร่วมกันระหว่างเจ้าบ่าวและเจ้าสาว (เกี๋ม จือ) หลังจากอยู่ร่วมกันนานสามวันสามคืนแล้วพ่อแม่ของเจ้าบ่าวและเจ้าสาวจะทำพิธีผูกขวัญให้ โดยจะผูกขวัญร่วมกันระหว่างเจ้าบ่าวและเจ้าสาว ซึ่งการผูกขวัญร่วมกันนี้มีความหมายว่าทั้งสองคนได้กลายเป็นหนึ่งอัน เดียวกันแล้วตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

งานศพ

งานศพ ตามประเพณีชาวกะเหรี่ยงทั่วไป จะมีขั้นตอนต่างๆดังนี้

การเตรียมศพ ในหมู่บ้านหากมีผู้คนในหมู่บ้านเสียชีวิตลง เพื่อนบ้านทุกคนจะหยุดงานเพราะถือเป็นข้อห้าม ซึ่งเรียกว่า “ดีปกาศะลอ หม่า” คือข้อห้ามสำหรับวิญญาณที่หลุดหายไป ทุกคนในหมู่บ้านจะหยุดทำงานเพื่อที่จะมาในงานของผู้ตาย ขั้นแรกญาติพี่น้องก็จะอาบน้ำศพ และนำเสื้อผ้าใหม่ ๆ มาสวมใส่ให้เสร็จแล้วก็จะห่อศพด้วยเสื่อตีข้าว และเตรียมสัมภาระให้แก่ศพ หลังจากห่อศพแล้วจะหาไม้ไผ่หนึ่งท่อนขยำนามาผ่าออกเป็น 4 ซีกเท่า ๆ กัน ครึ่งท่อนแล้วง่ามลงบนศพเพื่อยึดศพให้แน่น เรียกไม้ไผ่ท่อนนี้ว่า ไผ่ง่ามศพ จากนั้นก็จะนำเสื้อผ้า ของศพที่ญาติพี่น้องมอบให้ แขนงไว้ที่ปลายท่อนไม้ไผ่ เสื้อผ้า และข้าวของของศพนี้เรียกว่า “ปวา ซึ อะ กือ” มีความหมายว่า “สัมภาระศพ” เป้าหมายการเตรียมสัมภาระของศพนี้ ก็เพื่อทำความร่ำร่ำให้ศพ ขณะเดินทางกลับไปยังโลกหน้า

การขับไล่ผี (อิทาปวาซี) ตกเย็นจะเป็นเวลาแห่งการขับไล่ผีส่งวิญญาณศพ โดยชายหนุ่มและพ่อบ้านจะขึ้นขับไล่ผีที่ขับในช่วงนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับคนตาย ลำนำสำหรับศพนี้ผู้ขับจำกัดเฉพาะแต่ผู้ชายเท่านั้น ผู้หญิงจะขับไล่ผีไม่ได้ ถือเป็นสิ่งต้องห้าม ผู้หญิงที่กำลังตั้งท้อง และเสียชีวิตลงก็จะมีกรขับไล่ผีวิญญาณเช่นเดียวกัน แต่ผู้มาขับไล่ผีจะเป็นเฉพาะผู้ชายเท่านั้น ลำนำที่ขับมีชื่อเรียกว่า “ทาโหระควา” ผู้เสียชีวิตที่เป็นวัยหนุ่มสาวจะมีการสร้างกระท้อบหลังเล็กที่ถั่วคอย ใกล้เคียงหมู่บ้าน และนำเสื้อผ้า ข้าวของไปวางไว้บนกระท้อบหลังนั้น สิ่งของเหล่านี้เรียกว่า “เสอะเล” ผู้เสียชีวิตกลุ่มนี้มีลำนำส่งวิญญาณ โดยเฉพาะเช่นกัน ซึ่งเรียกว่า “ทาเยลลอ” แปลว่า “ลำนำ คณิงหา” พิธีส่งสัมภาระและข้าวของให้ศพ (เอ๊ะโล) ก่อนที่จะปลงศพจะมีการเตรียมสัมภาระและข้าวของให้ศพ ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยจำเป็นในการดำเนินงาน ได้แก่ ย่าม มีด หม้อ ขาม ถ้วย ไม้ขีดไฟ เชื้อมัน เชื้อข้าว กล้ากล้วย ยาสูบ หมาก พลุ เป็นต้น ข้าวของสัมภาระทั้งหมดจะบรรจุลงในกะจุกใบหนึ่ง เมื่อได้ เวลาปลงศพ กะจุกใบนี้ก็จะถูกเอาไปด้วย ปลงศพเสร็จแล้วจะนำกะจุกใบนี้ไปวางไว้ใต้ต้นไม้ จากนั้นนำของถั่วคอยเสื่อผู้ทำพิธีและดึงกลับบ้านพอเป็นพิธี การทำพิธีส่งสัมภาระ และข้าวของให้ศพนี้ มีความหมายว่า ในโลกหน้าวิญญาณของศพจะต้องกลับไปทำมาหากินเช่นเดียวกับ



ชีวิตในโลกนี้ จึงต้องมีการมอบสัมภาระ และข้าวของให้ มิเช่นนั้นวิญญูณจะมีความยากลำบาก ไม่มีข้าวของ และเครื่องใช้ในการทำมาหากิน

ข้อห้ามหลังปลงศพ หลังจากปลงศพแล้วจะมีข้อห้ามในประเพณี คือ ไม่ให้คนในหมู่บ้านออกไปทำมาหากินนอกบ้าน ส่วนจะห้ามกี่วันนั้นขึ้นอยู่กับว่าศพนั้นมีการเก็บไว้กี่วัน หากเก็บไว้หนึ่งวันก็จะห้ามออกไปทำงาน 1 วัน ถ้าเก็บ 3 วันก็จะห้าม 3 วัน เป็นต้น ข้อห้ามนี้ เรียกว่า “คินาเกอะเกราะ” หมายความว่า “ข้อห้ามผีผู้ตาย” เพราะกะเหรี่ยง ปกาเกอะญอเชื่อว่าหลังจากปลงศพผีของผู้ตายยังเดินไปมาภายในบริเวณหมู่บ้านอยู่นกว่าจะพ้นจำนวนวันที่เก็บศพไว้ เพราะฉะนั้นหากผู้ใดออกนอกหมู่บ้านในช่วงนี้ผีผู้ตายอาจเห็นเข้าและจับขวัญของผู้นั้นไป ซึ่งจะทำให้ผู้นั้นล้มป่วยลงได้ พืชผักของศพ หากมีผู้เสียชีวิตลงในกลางปี และผู้เสียชีวิตไม่มีโอกาสได้รับประทานพืชผักที่ตนปลูกลงไป ในกรณีนี้ญาติพี่น้องก็จะนำผลผลิตของพืชผักต่าง ๆ ในรอบปีนั้นไปฝากไว้ที่ไร่ หรือได้ต้นไม้บริเวณของศพก็ได้หลังจากเก็บเกี่ยวเสร็จแล้ว ทั้งนี้เพื่อให้วิญญูณศพจะได้กลับมารับประทานผลผลิตของพืชผักเหล่านั้น แล้วจะได้กลับไปสู่สุคติด้วยความสงบสุข จะได้ไม่กลับมาขอลาญาติพี่น้องอีก

ปัจจุบัน เนื่องจากปัจจุบันสังคมได้เปลี่ยนไป จากที่เคยทำพิธีแบบดั้งเดิม จึงหาแรงงานศพแบบดั้งเดิมได้ยากมากขึ้น จะเห็นได้อย่างง่าย ๆ เช่น เสื้อผ้าขาวที่ใช้ห่อศพได้มีการเปลี่ยนมาใช้เป็น โลงศพแทน และพิธีการประกอบทางศาสนาอย่างการขับลำนำ หรือ “อิทาปวาซี” แทนจะไม่ทำกันคนรุ่นหลัง จะมีส่วนน้อยมากที่จะให้ความสำคัญตรงจุดนี้ เนื่องจากการทำพิธีแบบดั้งเดิมต้องใช้เวลาเป็นข้ามคืนข้ามวัน ในสังคมที่คนปัจจุบันต้องเร่งรีบ จึงมีการย่อระยะเวลาในจุดนี้ ทำให้ส่วนสำคัญของพิธีได้ปรับเปลี่ยนมาเป็นแบบใหม่ คือ รวดเร็ว และลดขั้นตอนของบางอย่างไป

ภาษา

ภาษาเขียน ความจริงแล้วชาวกะเหรี่ยง ไม่มีภาษาเขียนมาก่อน แต่ที่เห็นชาวกะเหรี่ยงใช้เขียนกันนั้น เกิดจากคณะมิชชันนารีที่มาร่วมงานกับกะเหรี่ยง ประมาณศตวรรษที่ 24 ได้ปรับปรุงอักษรพม่าใช้เป็นตัวอักษรสำหรับกะเหรี่ยงขึ้น ภาษาพูด นักภาษาศาสตร์จัดให้ภาษากะเหรี่ยง เป็นภาษาหนึ่งในสายภาษาตระกูลจีน-ทิเบต

กะเหรี่ยงแต่ละเผ่ามีภาษาพูดที่เกี่ยวข้องกับภาษาต่าง ๆ พื้นฐานของภาษายังไม่เป็นที่ทราบแน่นอน บางแห่งบอกว่ามาจากต้นตระกูลจีน – ทิเบต คือ พวกKarenic (Karenic) แต่บางแห่งสันนิษฐานว่ามีความใกล้เคียงกับแขนงของทิเบต – พม่า ซึ่งเข้าใจว่าข้อสันนิษฐานอันหลังนี้ว่าจะถูกต้องมากกว่าภาษาของกะเหรี่ยงสกอ โป และบเว มีความใกล้เคียงกัน แต่ไม่สามารถเข้าใจกันได้ และเป็นที่น่าสังเกตว่าภาษากะเหรี่ยงสกอ โปว์ ได้รับอิทธิพลจากภาษาในตระกูลมอญ – เขมร (



Mon - Khmer) เฉพาะอย่างยิ่งภาษามอญผู้ชายและเด็กสาวกะเหรี่ยงสกอส่วนใหญ่พูดภาษาไทยเหนือได้ ส่วนผู้หญิงกะเหรี่ยงมีเพียงจำนวนน้อยเท่านั้นที่สามารถพูดภาษาอื่นได้ นอกเหนือไปจากภาษาสกอ กะเหรี่ยงสกอที่อาศัยอยู่ในบริเวณอำเภอแม่สะเรียง และอำเภออื่น ๆ ในเขตจังหวัดแม่ฮ่องสอน สามารถพูดภาษาไทยเหนือ ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะในบริเวณนั้นมีชาวไทยใหญ่อาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก กะเหรี่ยงที่อพยพจากพม่ารุ่นหลัง ๆ นี้ ส่วนใหญ่พูดภาษามอญได้ดี และบางคนก็อ่านออกเขียนได้

การแต่งกาย

สิ่งที่ชัดเจนและมองเห็นได้ง่ายที่สุดสำหรับการแบ่งเผ่าของชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยงนั้น คือ ด้านลักษณะการแต่งกาย ซึ่งมีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด ดังต่อไปนี้ (กรมประชาสงเคราะห์ , 2513)

1. กะเหรี่ยงสกอ ผู้ชายจะสวมกางเกงขายาวสีดำ และเสื้อชุดทรงกระสอบหลวม ๆ ไม่มีแขน เป็นเสื้อตัวตรง เย็บติดเข้าด้วยกัน เว้นช่องที่ศีรษะและแขนสองข้างไว้ ตัวเสื้อยาวแก่ครึ่งขา บางคนสวมเสื้อเชิ้ตสีขาว แล้วทับด้วยเสื้อชุดสีแดง ผู้ชายบางคนสวมเสื้อชุดสีดำ แต่ทุกคนต้องมีชุดสีแดงเตรียมไว้เสมอ สำหรับผู้หญิงสาวทุกคนจะสวมชุดทรงกระสอบยาวสีขาวถึงข้อเท้า บางชุดทอเป็นเส้นสีแดงเล็ก ๆ รอบสะโพก และกลางขา แขนสั้นผ่าคอเป็นรูปสามเหลี่ยม หมวกสวมไว้ด้านหลัง พันหลายรอบด้วยเส้นด้ายถักสีแดง หรือ โปกด้วยผ้าสีขาว เจาะรูหู ส่วนผู้หญิงที่แต่งงานแล้ว สวมเสื้อเสื้อสั้นลงมาแค่ได้เอว สีครามเข้ม ตรงครึ่งอกกลางเย็บด้วยเส้นด้ายกับลูกเดือยหินสีขาว เป็นรูปตารางหมากรุก หรือเป็นจุด ๆ สีขาว ๆ แต่บางกลุ่มก็ทอยกช่วงเอวแล้วทอจกดอกแยงสีผสมเข้าไป

2. กะเหรี่ยงโปว์ ผู้ชายปกติสวมเสื้อสีดำ ถ้ามีงานพิธีใช้สีแดงตัดด้วยเส้นสีขาว บางคนใช้สีขาวมีลายสีเล็ก ๆ ยาวลงไปครึ่งขา สวมกางเกงสีดำ แบบกางเกงจีนแต่กว้างก้นหย่อน สำหรับผู้หญิงสาวจะมีแถบผ้าสีแดงกว้างประมาณ 1 คืบ ปิดคาดรอบลำตัวตอนหน้าอก และชายผ้าข้างล่างปักลวดลายสีแดง ได้แขนเสื้อจะสั้น มีผ้าสีดำเป็นปลอกแขนยาวถึงข้อมือ มีหวายกลม ๆ คาดเป็นตอน ๆ นอกจากนี้ยังมีปลอกโลหะซ้อนกันจากข้อมือถึงข้อศอกหลายชั้น

3. กะเหรี่ยงบเว ผู้หญิงจะสวมชุดสีดำและสีแดง มีผ้าสีขาวพันรอบเอวแล้วห้อยชายยาวลงมาด้านหน้าเป็นสองแฉก มีผ้าผืนใหญ่คลุมไหล่ คลุมหมบ บางทีโปกผ้าสีแดงผืนใหญ่ ส่วนผู้ชายนอกจากสวมเสื้อสีแดงและสีดำแล้ว ยังนิยมสวมเสื้อและกางเกงลายแดงสลับขาว เป็นเส้นตรงจากบนถึงล่าง

4. กะเหรี่ยงตองตู พม่าเรียกกะเหรี่ยงขาว ส่วนกะเหรี่ยงสกอเรียกตองสุว่า กะเหรี่ยงดำ เพราะผู้หญิงใส่ชุดดำหมด



บทที่ 3

ผลการศึกษา

จากการเข้าไปสำรวจพื้นที่บ้านห้วยห้อม ในวันที่ 15-16 สิงหาคม 2548 คณะผู้วิจัยได้ผลทำการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง เพื่อทำการศึกษา ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรม เรื่องราวเชิงวัฒนธรรม ชีวงานหัตถกรรม การผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และ ทักษะคน

การสัมภาษณ์ ในการเข้าไปสัมภาษณ์ในพื้นที่ คณะผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ บุคคลที่เกี่ยวข้องได้แก่

| | |
|---------------------------|---|
| นายศักดิ์ชัย ทงสงค์ | หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย |
| นายสาคร ทองสลับ | เจ้าหน้าที่ท่องเที่ยวศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย |
| นางมะลิวัลย์ นักรบไพโร | ประธานกลุ่ม |
| นางจันทร์ ปิ่นเขียว | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| นางประทุม ทิวากร | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| นางสาวทาริณี บงกชรัศมีมาส | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |
| นาง ไม่ทราบชื่อ | สมาชิกกลุ่มผ้าทอ |

ผลการศึกษาข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรม เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมชีวงานหัตถกรรม การผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และ ทักษะคน มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์

อาชีพเสริมส่วนใหญ่ของชาวบ้านบ้านห้วยห้อมเป็นการทอผ้า ทั้งจากผ้าฝ้ายธรรมชาติ ฝ้ายดิบ และฝ้ายขนแกะ จัดเป็นงานฝีมือการทอของท้องถิ่นดั้งเดิมของชาวกะเหรี่ยง ผ้าทอขนแกะของชาวห้วยห้อมนับเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่นำเส้นฝ้ายที่ย้อมสีธรรมชาติ มาถักทอผสมผสานกับเส้นด้ายที่ทำมาจากขนแกะ ซึ่งความยากง่ายจะขึ้นอยู่กับลาย และสีที่นำมาผสม ผ้าทอขนแกะที่นี่จัดเป็นหนึ่งเดียวในประเทศไทย ซึ่งเป็นไปตามโครงการพระราชดำริของสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ที่ต้องการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชาวบ้าน ฝ้ายขนแกะจึงเป็นหัตถกรรมที่สร้างขึ้นชื่อเสียงแก่ห้วยห้อมมาช้านาน การทอเป็นการทอที่ใช้ขอโบราณดั้งเดิม มีการเลี้ยงแกะเพื่อตัดขนฟอกขนแกะ ปั่นกรอขนแกะ



ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ประวัติความเป็นมาของกลุ่มสตรีทอผ้าศิลปาชีพบ้านห้วยห้อม เริ่มแรกกลุ่มสตรีบ้านห้วยห้อมยังไม่มีกลุ่มและประสบปัญหาที่ผู้คนไปทำงานในเมืองซึ่งมีผลกระทบต่อครอบครัว กลุ่มสตรีจึงได้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อหาวิธีทางแก้ไขปัญหาเหล่านี้ และต่อมา คุณพ่อกริมา มิ่งศรีสุข ได้นำเรื่องกลุ่มสตรีและตัวแทนกลุ่มสตรีเข้าเฝ้า สมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ เมื่อครั้งเสด็จประทับที่บ้านดง เมื่อ พ.ศ.2536 หลังจากนั้นทางกองราชเลขาในองค์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระราชวัง แผนกศูนย์ศิลปาชีพสวนจิตรลดา ต่อมาคุณพ่อกริมา ได้ติดต่อสอบถามและได้ข้อมูลเพิ่มเติม ทางแผนกศูนย์ศิลปาชีพ จึงได้ออกใบอนุญาตและรับสั่งให้คุณพ่อกริมา นำตัวแทนกลุ่มสตรีไปเรียนเสริมวิชาทอผ้า ที่พระราชวังพระตำหนักภูพิงคราชนิเวศน์ จังหวัดเชียงใหม่ โดยตัวแทนที่ไปเรียนนั้น ชื่อนางอานา มิ่งศรีสุข ได้ไปกับคุณพ่อกริมา เมื่อคุณพ่อกริมา ไปทำงานในตำแหน่งภูพิงค์ ตามรับสั่งของกองราชเลขาและศูนย์ศิลปาชีพ ต่อจากนั้นกลุ่มสตรี ได้รับพระราชทานพระราชโองการว่าให้ทำงานเป็นกลุ่มก้อน และทรงสนพระทัยในเรื่องกลุ่มอาชีพของกลุ่มสตรีโดยเฉพาะการทอผ้า และได้พระราชทานทุนจำนวน 10,000 บาท ให้กับกลุ่มสตรี เพื่อบริหารจัดการในกลุ่มในช่วงการก่อตั้งกลุ่ม ช่วงแรกและหลังจากนั้นก็ได้มีการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา ทางกลุ่มก็ได้มีการพัฒนาในด้านต่างๆ เช่น ในด้านฝีมือ การบริหารจัดการกลุ่มมากขึ้น จนสามารถติดต่อการตลาดได้ โดยการประสานกับศูนย์ศิลปาชีพแม่ฮ่องสอน และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอแม่ลาน้อย ปัจจุบันกลุ่มสตรีมีสมาชิกทั้งหมด 40 คน ผลการดำเนินงานของกลุ่มตลอดระยะเวลา 7 ปี กว่า ที่ผ่านมา การดำเนินงานก่อให้เกิดผลดีในหลายๆ ด้าน เช่น ทำให้เศรษฐกิจชุมชนดีขึ้นระดับหนึ่ง สตรีในกลุ่มมีรายได้ จากอาชีพเสริมเพิ่มขึ้น เฉลี่ยปีละ 6 - 7 พันบาทต่อคนต่อปี ช่วยลดการอพยพแรงงานของสตรีเข้าสู่เมืองได้ค่อนข้างมาก และที่สำคัญทำให้กลุ่มสตรีได้พัฒนาศักยภาพของตนเอง ในหลายด้าน เช่น ด้านกระบวนการเรียนรู้ การทำงานเป็นกลุ่มและการติดต่อประสานงานกับองค์กรอื่นๆ เป็นต้น ปัจจุบันการทอผ้าของกลุ่มสตรีกลุ่มนี้ดำเนินการไปอย่างดี มีงานทอผ้าลวดลายต่างๆ เช่น ลายดอกแก้ว ลายทวน และผ้าทอมือ เช่น กระเป่า เสื้อ ผ้าถุง เป็นต้น โดยทอให้กับศูนย์ศิลปาชีพในองค์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์พระบรมราชินีนาถอย่างต่อเนื่องและอนาคตทางกลุ่มจะมีการพัฒนาและขยายตลาดให้กว้างขึ้น ปัจจุบันกลุ่มสตรีบ้านห้วยห้อม จัดตั้งที่บ้านเลขที่ 25 /1 หมู่ 6 บ้านห้วยห้อม ต.ห้วยห้อม อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน ปัจจุบันการทอผ้าของกลุ่มสตรี กลุ่มนี้ดำเนินการไปอย่างดี ผ้าทอมือ เช่น กระเป่า เสื้อ มีงานทอผ้าลวดลายต่างๆ เช่น ลายดอกแก้ว ลายทวน เป็นต้นผ้าถุง โดยทอให้กับศูนย์ศิลปาชีพในองค์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์พระบรมราชินีนาถอย่างต่อเนื่อง



นอกเหนือจากกลุ่มทอผ้าดังกล่าว ยังมีกลุ่มของนางมะลิวัลย์ นักรบไพร บ้านเลขที่ 32 หมู่ 1 บ้านห้วยห้อม ต.ห้วยห้อม อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงด้านการทอผ้าขนแกะ ใช้ชื่อกลุ่มว่า กลุ่มสตรีทอผ้าขนแกะบ้านห้วยห้อม

จากการสัมภาษณ์กลุ่มของนางมะลิวัลย์ นักรบไพร โดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มสตรีทอผ้าขนแกะบ้านห้วยห้อม และสมาชิกกลุ่ม ในด้านผลิตภัณฑ์ นางจันทร์ ปิ่นเขียว สมาชิกกลุ่มผ้าทอ บ้านเลขที่ 32 หมู่ 1 บ้านห้วยห้อม ต.ห้วยห้อม อายุ 36 ปี (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ตนเองหัดทอผ้าตั้งแต่อายุ 15 ปี โดยแม่เป็นคนสอน ชำนาญหัตถกรรมผ้าทอ ที่ตนผลิตได้แก่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ และถุงย่าม แต่เดิมที่ทำการผลิตสืบทอดกันมา ได้แก่ การทอเสื้อขาว (สำหรับหญิงสาว) เสื้อดำ ผ้าถุง และย่าม รูปแบบการทอไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม เพื่อเป็นการอนุรักษ์ ส่วนรูปแบบใหม่ก็จะมี อาจารย์แมน ซึ่งเป็นมิชชันนารีมาช่วยสอน นางประทุม ทิวากร สมาชิกกลุ่มผ้าทอ บ้านเลขที่ 39 หมู่ 1 บ้านห้วยห้อม ต.ห้วยห้อม อายุ 40 ปี (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ระบุว่า หัดทอผ้าตั้งแต่อายุ 10 ขวบ โดยมีแม่เป็นผู้สอน ชำนาญที่ทำในปัจจุบัน ได้แก่ ย่าม ผ้าพันคอ ผ้าคลุมโต๊ะ ผ้ารองจาน และผ้าคลุมเตียง รูปแบบการทอไม่เปลี่ยนแปลง จะมีบ้างก็ประเภทของงานเช่นเดิมไม่ทอผ้าปูโต๊ะ ปัจจุบันทอ เพราะลูกค้าต้องการ นางสาวทริณี บงกช รัศมีมาศ สมาชิกกลุ่มผ้าทอ บ้านเลขที่ 49 หมู่ 1 ต.ห้วยห้อม อายุ 19 ปี (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าหัดทอผ้าโดยแม่สอน และสืบทอดกันมา ตั้งแต่อายุ 15 ปี ชำนาญที่ทำได้แก่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าปูโต๊ะ ผ้าพันคอ และ ถุงย่าม การเปลี่ยนแปลงที่สังเกตได้ ได้แก่ เดิมเป็นการทอใช้เองจะทำพวก ย่าม เสื้อ ผ้าถุง ปัจจุบันมีการทอที่เปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของลูกค้า ที่เปลี่ยนแปลง เพราะลูกค้าอยากได้ถ้าทำได้เขาก็ซื้อ ผู้มาช่วยสอนให้ ได้แก่ มิชชันนารี ของโปแตสแตนต์ ชื่อ อาจารย์แมนจะมาช่วยประมาณ 30-35 ปีแล้ว นาง ไม่ทราบชื่อ สมาชิกกลุ่มผ้าทอ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ทำในปัจจุบันได้แก่ ผ้าพันคอ ผ้าปูโต๊ะ มีการเปลี่ยนแปลงคือเดิมจะทำพวกเสื้อประจำชาติพันธุ์เพื่อใส่เอง แต่ปัจจุบันดัดแปลงเป็น ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าคลุมโต๊ะ นางมะลิวัลย์ นักรบไพร ประธานกลุ่ม บ้านเลขที่ 32 หมู่ 1 บ้านห้วยห้อม ต.ห้วยห้อม อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน 58120 อายุ 50 ปี (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวเกี่ยวกับด้านผลิตภัณฑ์ที่ผลิตว่า มีผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ เสื้อ ทำกระเป๋าโทรศัพท์ มันมีหลายแบบ มีกระเป๋าโทรศัพท์อีกแบบหนึ่ง ผ้าคลุมเตียงก็มี แต่ไม่ค่อยได้ขาย แต่ถ้าได้ขายเขาจะตั้ง อันนี้ 600 บาท ผ้าคลุมไหล่ใหญ่ เป็นผ้าผสมขนแกะ อันนี้ขนแกะล้วน ๆ ทำเป็นเสื้อก็ได้ขายเหมือนกัน อย่างช่วงหน้าหนาวจะ ได้ขายเยอะ คนเข้ามาเที่ยว จากคอยอินทนนท์เข้ามาเที่ยว บางทีก็มานอนที่นี้ บางทีก็ไปดู ทองเที่ยวข้างบน ราชนิเวศน์เรียกชื่อราชนิเวศน์มาเปิด บางคนซื้อไป นำไปตกแต่ง อย่างผ้าพันคอ เขาให้ผืนละ 500 บาทก็มี แล้วแต่เขา 300 บาทก็มี ปกติขายที่นี้ ราคาส่ง 150 บาท อันนี้ผ้าคลุมไหล่



อันนี้ผ้าพันคอ ถ้าเป็นผ้าขนแกะล้วน ๆ ที่นี้ขาย 500 บาท ถ้าไปขายที่อื่น 700 – 800 บาท อันนี้ยังไม่ได้ใส่ น้ำผ้าปรับผ้านุ่ม ถ้าใส่ก็จะหอมมากขึ้น(ปกติกลิ้นเหมือนนมผงเด็ก) แต่ผ้าขนแกะล้วน ๆ ได้ขายเยอะกว่า ช่วงหน้าหนาวนี้ไม่พอเลย ทำไม่ทัน นอกจากนี้ก็มีการปรับขนาด เช่น ผ้าพันคอเมื่อก่อนนี้ลูกค้าอยากได้ 8 นิ้ว ตอนนี้อยากได้นอกสั่งอยากได้ 20 นิ้ว ก็เลยทอเพิ่มขึ้นมา ส่วนมากทอ 20 นิ้ว ยาวเท่านี้ ๆ ก็บอกกันต่อ ๆ ไป ราคาที่เพิ่ม แต่ก่อน 250 บาท ตอนนี้นำเพิ่มเป็น 300 บาท

สำหรับลวดลาย และสีของผลิตภัณฑ์ นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ยกตัวอย่าง เช่น ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ ลายอันไหนขายดีก็จะทำลายและสีแบบนั้น เพราะสิ่งที่ศูนย์ศิลปาชีพ พี่จะโทรบอกพี่น้องที่ขาย ถ้าอันไหนได้ขายดี เขาก็จะโทรบอก พี่จะส่งไปแล้วก็จะโทรไปว่าสีไหนลายดี สีไหนต้องการเยอะ แต่ที่ส่งโรงแรมริเวอร์เฮาส์(โรงแรมในอำเภอแม่สะเรียง) นี้ ส่วนใหญ่เขาชอบสีชมพู เขาจะบอกพี่น้องไหนขายดี ได้พี่ก็จะทอสีนั้น แต่ละที่จะทอสีไม่เหมือนกัน คนญี่ปุ่นมาบ่อยเที่ยวที่บ้านบ่อย ที่เซนต์เย็ยมก็มี ถ้าญี่ปุ่นจะชอบสีธรรมชาติ ไม่ผสมสีเคมีเลย แต่ถ้ามาจากอังกฤษและที่อื่น ผสมสีเคมี เขาก็เอาหมด ดังนั้นเวลาทอจะทอหลาย ๆ สีมารวมหลาย ๆ ลาย ก็เอาอันที่ได้ขายดี ก็จะทำได้ทำ ที่นี้รู้ว่าผ้าเขาต้องการสีอย่างไร ที่นี้รู้แล้ว บางคนเขาซื้อปีหนึ่งก็ได้ขาย คาดการว่าสีไหนๆที่ปีนั้นท่าจะขายดี เช่น สีม่วง สีของพระเทพฯ สีฟ้า ของพระราชินี หรืออย่างปีนี้ สีเหลืองจะขายดี ก็สีเหลืองทำเยอะ ๆ ส่วนลวดลายพยายามรักษาลายโบราณไว้ เพราะพระราชินีสั่งไว้ ตนเองจะคอยดูโทรทัศน์ เวลาราชินีออกงาน พระองค์ใส่แบบใด ที่นี้ก็จะทอเหมือนที่พระองค์สวมใส่ เลียนแบบราชินี ลายคิดเองหมดเลย เป็นลายดั้งเดิมหมดเลย เป็นลายของพ่อแม่ปู่ย่าตายาย ก็ทอมาเรื่อย ๆ ราชินีให้เก็บรักษาลายเดิม ไม่ต้องเอาลายใหม่ ก็ทอไปเรื่อย ๆ

ขั้นตอนการผลิตผ้าทอ

นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) พูดถึงเอามาทอมี 9 ขั้นตอน กว่าผ้าจะได้ 1 ผืน

1. เอาขนแกะมาตัดขน
2. ทำความสะอาด เราต้องมาทำความสะอาด และดัมไขมัน เพราะว่าแกะไขมันมาก ดัมเสร็จก็จะขาว แต่ก็ขาวไม่มาก ดัมสัก 30 นาที แล้วเอาตากแห้ง แล้วหวี อันนี้ขนออกสีเหลือง อันนี้ออกสีขาว พันธุ์ขนมีสีน้ำตาล ดำเหลือง ขาว
3. ดัมไขมัน ดัมไขมันนี้คือ ใส่โอโม แชมพู อะไรที่มี
4. ตากแห้ง เสร็จเอามา
5. ยี

6. หวี หวีชน สักจากแคลิฟอร์เนีย เป็นอาจารย์ที่เอามาให้ ถ้ารักษาดี ๆ ใช้ได้ 10 – 20 ปี
เมื่อก่อนนี้คู่ละ 150 บาท ที่อาจารย์แมนเอามาครั้งแรก
 7. ปิ่น
 8. เดินฝ้าย หมายถึงว่า คนแกะก็เดินฝ้ายที่ไม่เดินเสร็จเอามา
 9. ทอ
- ทั้งหมดมี 10 -11 ขั้นตอน แต่อันนี้บอกคร่าว ๆ เท่านั้น (รูปที่ 3 -1) นางมะลิวัลย์กล่าว



รูปที่ 3 -1 ขั้นตอนการผลิตผ้าทอ

ขั้นตอนการข้อมสี นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ข้อมสีธรรมชาติข้อมเองทั้งหมด โดยเอาเปลือกไม้ในป่า มีขอบ่า ใบข้อม มีถั่วเปลือกแข็ง ปะลันไม้ จะออกสีเหลือง ขมิ้นก็สีเหลือง และมาผสมเคมีน้อย ๆ ถ้าคนไม่ยักได้เคมี ก็เอาน้ำในนาที่เป็นสีเหลืองๆ มาผสมเช่นกันสีตก น้ำในนาเวลาไปเอาหญ้า จะสีเหลือง ๆ ก็เอามาแช่ไว้สัก 1 คืน แล้วเอามาตากแห้ง ถ้าเป็นสีธรรมชาติ ออกมาจะเป็นสีเหลือง สีม่วง ขอบ่าจะออกมาเป็นสีโอรส ไม่ผสมสีอะไรเลย แต่ถ้าอยากได้สีน้ำตาล สีช็อคโกแลต จะใส่ปูนที่กินหมาก แล้วใส่น้ำ อยู่กับการผสมอีกทีหนึ่ง ทั้งที่สีธรรมชาติเหมือนกัน แต่อยู่กับการผสม ลงมา ทำมาตลอดเลย หากเป็นสีธรรมชาติส่วนเวลาซักจะตก ก็ซัดไปที่ละนิด ๆ ต้องผสมสีเคมีนิด ๆ หน่อย ๆ

ด้านกำลังการผลิตของกลุ่ม นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า สมาชิก 1 คน ทำได้ประมาณวันละ 1 ชิ้น รวม 40 คน จะทำได้ประมาณปีละ 14,400 ชิ้น หากขายราคา ชิ้นละ 150 บาท(ราคาขายส่ง ผ้าพันคอผืนเล็ก) จะมีรายได้ประมาณปีละ 2,160,000 บาทต่อปี



หรือประมาณ 54,000 บาทต่อคนต่อปี ซึ่งการผลิตนี้ยังสามารถเพิ่มได้อีก เพราะชาวบ้านทุกบ้านทำได้ บางบ้านผู้ชายก็ช่วยทอได้ด้วย และการทอทั้งหมดเป็นการทอแบบกี่เอว

ปัญหาด้านการผลิต นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ปัญหาที่พบได้แก่ ในช่วงฤดูฝน อากาศชื้น จะพบปัญหาเรื่องอุปกรณ์ชิ้นรา ด้านการเลี้ยงแกะ ปัจจุบันในบ้านห้วยห้อมมีแกะ ประมาณ 20 ตัว มีปัญหาด้านเลี้ยงยาก แกะมักเป็นแผล เป็นพยาธิ ช่วงหน้าแล้งต้องไปซื้อหญ้าจะหัวอาหารจากกรุงเทพ

แหล่งวัตถุดิบ

ด้านแหล่งวัตถุดิบแบ่งเป็นสองประเภทได้แก่ ขนแกะ และ ฝ้ายทอ ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่าในส่วนของขนแกะ นางจันทร์ ปิ่นเขียว(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ซื้อหรือแบ่งจากกลุ่มของทีมะลิวัลย์ หากซื้อจะซื้อเป็นเงินสด ทั้งปีจะผลิตรวมกันได้ประมาณ 30 ชิ้น การซื้อขนแกะจะซื้อครั้งละ 10 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 100 บาท นางประทุม ทิวากร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ปกติตนจะผลิตผ้าพันคอได้ ประมาณ 30 ชิ้นต่อเดือน ซื้อวัตถุดิบเป็นเงินสด จากกลุ่ม นางสาวทาริณี บงกชรัสมิมาศ (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าผลิตผ้าพันคอเล็กได้ประมาณ 60 ชิ้น ต่อเดือน ขนแกะทางกลุ่มไปซื้อที่ปางตอง กิโลกรัมละ 100 บาท ส่วนฝ้ายบางส่วนโครงการพระราชินีพระราชทานให้ การซื้อจะซื้อจากกลุ่มหากเป็นฝ้ายในส่วนที่พระราชทานมาหัวหน้ากลุ่มจะแบ่งให้สมาชิกไปทอโดยไม่คิดเงิน การทอขนแกะผสมฝ้าย 1 กิโลกรัม ทอผ้าพันคอได้ 4 ผืนเล็ก นาง ไม่ทราบชื่อ(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) วัตถุดิบด้านขนแกะ บางส่วนก็เลี้ยงเอง บางส่วนซื้อจากปางตอง ส่วนฝ้ายซื้อจากร้านค้าในเมือง ทางกลุ่มเป็นผู้ซื้อและตนซื้อต่อจากทางกลุ่มอีกต่อหนึ่ง นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า วัตถุดิบด้านขนแกะ ที่ห้วยห้อมมีแกะ 10 กว่าตัว ที่ทำขนตอนนี้ไปเอาที่ปางตอง ที่ตำหนักราชินีที่แม่ฮ่องสอน เขาจะเลี้ยงแกะ ประมาณ 400 ตัว แล้วก็ซื้อต่อจากเขาอีกที เพราะว่าราชินีสั่งซื้อจากออสเตรเลียตัวละ 40,000 บาท ที่นี้(บ้านห้วยห้อม)สถานที่ไม่มี(เพราะพื้นที่ปลูกกาแฟ) ที่ปางตองเป็นที่ของราชินี มีแก้ง ไร่ป่า มีหลายอย่าง และเลี้ยงแกะ เลี้ยงวัว ความจริงให้ที่นี้เลี้ยงเขามาอยู่แล้ว ที่นี้เลี้ยงไม่ได้ ส่วนใหญ่ที่นี้จะปลูกกาแฟกัน ปางตอง เป็นพระตำหนักของราชินี ไม่เกี่ยวข้องกับโครงการหลวง แต่ส่วนหนึ่งก็คิดว่าคงจะประสานงานกัน



รูปที่ 3-2 ขนแกะที่นำมาผลิตผ้าทอ

อันนี้ (ขนแกะในกล่อง รูปที่ 3 -2) 630 บาท เราต้องมาทำความสะอาด และคัมไขมัน เพราะว่าแกะไขมันมาก คัมเสร็จก็จะขาว แต่ก็ขาวไม่มาก คัมสัก 30 นาที แล้วเอาตากแห้ง แล้วหวีในส่วนของขนแกะ ถ้าใช้เฉพาะขนแกะที่ห้วยห้อมนี่ไม่พอ เพราะเป็นพันธุ์พื้นเมือง ต้องไปซื้อเพิ่มจากทางปางตอง สำหรับฝ้ายส่วนใหญ่ก็จะซื้อ บางทีก็ไปเอาที่ราชินี เป็นฝ้ายของราชินี ไม่ได้ซื้อเขาให้ เอาไปทอ ทอเสร็จก็ขายให้เขา เขาให้เปล่าเลยไม่ได้หักค่าฝ้ายที่หลังแบบฝ้ายที่จะส่งให้เขา 250 บาท เขาก็ให้พี่ 250 บาท คือ ฝ้ายจะได้ฟรีมา แต่เราต้องเอาไปส่งที่เขา ถ้าเป็นศูนย์ศิลปาชีพ ฝ้ายจะยอมสิมาเลย ครั้งหนึ่งได้ประมาณ 20 กล่อง กล่องหนึ่งมี 24 หัว เพราะสมาชิกมี 49 คน ก็จะเอามาแบ่งกัน 8 หัว ก็มี 10 หัวก็มี แล้วแต่คนทอเยอะทอน้อย ขนแกะต้องซื้อ กิโลกรัมละ 100 บาท การทอผืนหนึ่งถ้าขนแกะล้วน ๆ ใช้เยอะ กิโลกรัมหนึ่งได้ 2 ผืน อย่างเป็นทางการไปซื้อขนแกะ เราซื้อไว้ปีหนึ่ง 400 – 500 กิโลกรัมที่ผลิต ส่วนแกะที่บ้านห้วยห้อมเอง คนที่อยากได้ก็ไปตัดเอง ก็ไม่รู้ว่ากิโลกรัมพี่ไม่เคยเอาเลย แต่ถ้าจะให้ประมาณ น่าจะผลิตขนแกะเองในบ้านห้วยห้อม ได้ไม่ถึง 100 กิโลกรัม ตัวหนึ่งมีสัก 1 – 1.5 กิโลกรัม ตัวเล็ก ไม่ใช่พันธุ์ชน มี 18-23 ตัว ก็น่าจะได้ประมาณ 20 กิโลกรัม แต่ที่บ้านปางตองมันมาจากพันธุ์ชนโดยตรง

เราไม่เลี้ยงแกะเอง ไม่กลัวว่าเมื่อปางตองผลิตเสร็จ ส่งที่อื่นแล้วเราจะไม่มีขนแกะในการผลิต เพราะว่าคนที่ส่งไปนี้ อุปกรณ์เขาไม่มี อย่างเครื่องหวีเขาไม่มี บางคนทำไม่เป็น มันต้องอยู่ตรงวิธีการ บางคนทำ ห้วยห้อมทำสวย แล้วที่นั่น ไม่สวย เวลาเขาซื้อ ทำไมขนแกะเหมือนกัน ทำไมไม่เหมือนกัน ที่ปางตอง ที่เลี้ยงแกะ เขาดีเป็นเส้นด้ายไม่เป็น ทำมาเป็นแบบเฉพาะขนแกะที่ตัดแล้วเป็นก้อนๆ เพราะมีแต่ผู้ชาย จ้างมาแต่ละเดือน ๆ คนเลี้ยงแกะนะ แล้วแต่เงินเดือนเขา 4 – 5 พันบาทแล้วไม่กลัวที่หมู่บ้านอื่นจะทำเลียนแบบหรือแย่งซื้อขนแกะ เพราะเขาไม่ทำ พี่ไปสอนที่บ้านแม่สุ่ยอู เขายังไม่ค่อยทำกันเลย ที่นั่นเขาไปรับจ้างที่อื่นเยอะ มีหน่วยงานป่าไม้บ้าง มารับจ้าง วันหนึ่ง เริ่มตั้งแต่ 8 โมงเช้าถึง 4 โมงเย็น ก็ได้แล้ว 100 บาท 120 บาท เขาก็ไปที่ได้เงินเร็ว บางคนทอ แล้วรอไม่ไหว บางคนทอแล้วรอ ก็ได้เงินช้า แต่ที่นี้ทำใจได้แล้ว



ช่วงเวลาในการผลิต

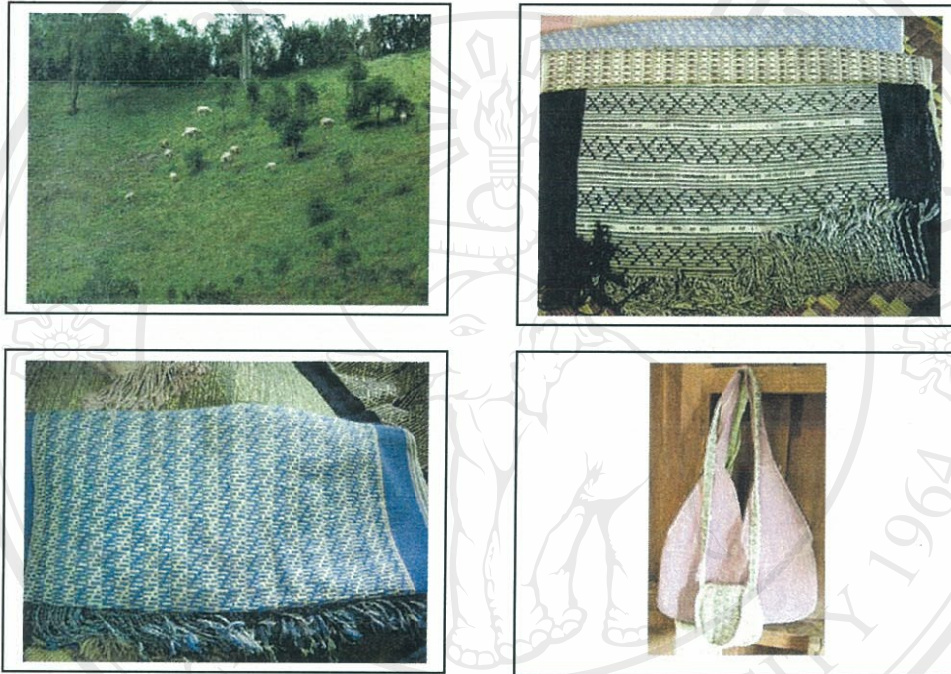
นางจันทร์ ปิ่นเขียว(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ทำเป็นอาชีพเสริม อาชีพหลักจะทำสวนกาแฟ ดันเนียม เสาวรส การผลิตผ้าทอจะทำช่วงเวลากลางหลังเลิกจากทำไร่ นางประทุม ทิวากร (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549)คนทำการทอผ้าเป็นอาชีพเสริม จะทำเมื่อว่างจากการทำสวน ทำไร่นางสาวทริณี บงกชรัศมีมาส (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) คนทำเป็นอาชีพเสริม ช่วงที่ทำการผลิตเยอะได้แก่ ช่วง พฤศจิกายน ถึง พฤษภาคม นาง ไม่ทราบชื่อ(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) คนทำเป็นอาชีพเสริม ช่วงที่ทำการผลิตเยอะได้แก่ ช่วงที่ไม่ทำนาหรือทำสวนกาแฟ ช่วงทำนาคือเดือน มิถุนายน – กรกฎาคม ส่วนช่วงทำกาแฟ ตุลาคม ถึง ธันวาคม จะต้องเก็บเกี่ยวข้าว และเก็บเมล็ดกาแฟ เวลาทอไม่มี ดังนั้นช่วงทอจะได้แก่ สิงหาคม กันยายน มกราคม กุมภาพันธ์ มีนาคม เมษายน และ พฤษภาคม ซึ่งค่อนข้างว่างจากงานหลัก สำหรับ นางมะลิวัลย์ นักรบไพร (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ก็ทำไปเรื่อย ๆ ว่างอย่างตอนเย็น ๆ มา ชักขนแล้ว มายี่วันละน้อย ๆ 2-3 วันก็ไปสวน ส่วนมากเดือนพฤศจิกายน ธันวาคม มกราคม จะเก็บกาแฟ ช่วงนี้ก็ไปเอาหญ้าที่นา ที่สวน ก็จะทำตอนเย็น ถ้าวาง 2-3 วันแบบนี้ก็จะทำ

รูปแบบผลิตภัณฑ์เชิงวัฒนธรรม

นางจันทร์ ปิ่นเขียว(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) เรื่องราวทางวัฒนธรรมที่ทราบเกี่ยวกับการทอผ้า เช่น หญิงสาวจะทอ กระเป๋า(ย่าม)ให้ชายหนุ่มเพื่อแสดงว่ามีเจ้าของแล้ว ลายประจำชาติพันธุ์คือลายมะหมี และลายที่ทอยากคือลายลูกแก้ว นางประทุม ทิวากร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า เรื่องราวทางวัฒนธรรม เช่น ชุดแต่งกายของหญิงที่แต่งงานแล้วจะใส่เสื้อสีดำ หรือสีแดงที่ตัวเสื้อจะหมายถึงการมีภาระ สิ่งที่สืบทอดกันมานานได้แก่ เสื้อผ้าของชายหญิงในประเพณีแต่งงาน ลวดลายต่างๆที่ใช้จะไม่รู้ชื่อ ไม่รู้ความหมาย แต่ทอได้ ลายดั้งเดิมของชาติพันธุ์น่าจะเป็นลายดอกแก้ว สำหรับลายปัจจุบันที่ถูกค่านิยมคือลายไทย คนไม่มีความหมาย จะทำสีม่วง สีครีม สีที่ใส่จะมีความหมาย เช่น สีแดง คนแต่งงานแล้วจะใส่ แต่ไม่รู้ พุดไม่ได้(ผู้ให้สัมภาษณ์พูดไทยไม่เก่ง) ว่าทำไมต้องใส่สีแดง นางสาวทริณี บงกชรัศมีมาส (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ในส่วนของเรื่องราวทางวัฒนธรรมนั้นคนไม่ทราบรายละเอียด ชิ้นงานที่ผลิตยากได้แก่ ชิ้นงานที่ใหญ่ ซึ่งยากและใช้เวลานาน ดุงย่าม ผ้าพันคอจะง่ายกว่า แบบและลายก็มีส่วนทำให้ยาก ถ้าลายที่ต้องใช้ไม้ตอทอ(ไม้ยกดอก)ยิ่งเยอะ ยิ่งยาก ชิ้นงานที่สืบทอดกันมานาน ได้แก่ ดุงย่าม เสื้อขนเผ่า ชุดสีขาว ยังไม่ได้แต่งงาน สีขาวหมายถึงความบริสุทธิ์ การใส่เสื้อและผ้าถุงจะหมายถึงแต่งงานแล้ว ลวดลายต่างๆหมายถึงภาระหน้าที่ ในการทอผ้าลวดลายที่ใช้จะมีชื่อเรียก ตนเองไม่รู้แต่ผู้ใหญ่จะรู้กัน มีการคิดลายใหม่ๆด้วยแต่จะคัดแปลงจากลายเดิม ลวดลายดั้งเดิมได้แก่ ลายดอกแก้ว ความหมายของ



ลวดลาย เท่าที่ตนทราบ เช่น ลายไทยที่ลูกค้านิยม บ่งบอกถึงคนมีจินตนาการสูง เป็นงานละเอียดมาก บ่งบอกถึงความขยันของผู้ทอ ส่วนลายลูกแก้ว เป็นเอกลักษณ์มาแต่โบราณ การปักลูกเต๋ยก็มีบ้าง สีที่ใช้ กะเหรี่ยงจะใช้ สี ขาว แดง และดำ ผู้หญิงที่แต่งงานแล้วใช้ผ้าถุงสีแดง รักลูก มีครอบครัวแล้วสีแดงเปรียบเสมือนสายเลือดและภาระหน้าที่ ในกรณีชุดแต่งกายของชนเผ่าสีจะมีความหมายและเอกลักษณ์ แต่ชุดที่ทำขายจะมีหลากหลายเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า



รูปที่ 3 -3 การเลี้ยงแกะ และแปรรูปผ้าทอ

นางมะลิวัลย์ นักรบไพร (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ลายคิดเองหมดเลย เป็นลายดั้งเดิมหมดเลย เป็นลายของพ่อแม่ปู่ย่าตายาย ก็ทอมาเรื่อย ๆ ราชนิให้เก็บรักษาเอกลักษณ์ลายเดิม ไม่ต้องเอาลายใหม่ ก็ทอไปเรื่อย ๆ (ผู้สัมภาษณ์ ให้ดูรูปลวดลายของกะเหรี่ยงโบราณจากที่ต่างๆ (รูปที่ 3 -3)) ลายพวกนี้เป็นลายของเราไหม ใช่แล้ว ลายแบบนี้ก็ทำได้ อันนี้ลายมัดหมี่ของกะเหรี่ยงก็ทำได้ แต่อันนี้ไม่มีขนแกะ อันนี้เรียกลายมัดหมี่ อันนี้เขาใส่ลูกเต๋ย ที่นี้ก็ทำได้ แต่เขาไม่ทำ ไม่อยากเลียนแบบ ไม่ใช่ลายดั้งเดิมของบ้านเรา ลายดั้งเดิมเหมือนกัน ที่นี้ไม่อยากแย่ง พวกกะเหรี่ยงทอผ้า

อันนี้เขาใส่ลูกเต๋ย (ดูรูป) สีสดดี แต่เราก็แบ่ง ๆ กันไป หมู่บ้านนี้ถนัดแบบไหน ที่ห้วยไ่ป่า ก็เป็นคนทีห้วยหอม ตอนนีเขาย้ายไปอยู่ห้วยไ่ป่า เขาก็ทำผ้าทอขนแกะแบบนี้ แต่แผนกเขาเป็น



ผ้าฝ้าย ก็ทอแต่ผ้าฝ้าย ถ้าทอเหมือนกัน ราคาก็ไม่เท่ากัน ที่นั่นเขาจะขายถูกกว่าที่นี่ อันนี้เขาใส่ลูกเดือย ลูกเดือยนี้ปักเข้าไปที่หลัง ปัก ทอผ้าเสร็จแล้วมาปัก สีแดง สีอันนี้จะเว้นเป็นช่อง ๆ ก็ทำได้หมด ดั้งเดิมก็ทำแบบนี้ ปู่ย่าตายายทำแบบนี้ แล้วพอที่เกิดมาแล้ว ก็ทอเป็นลายแบบนี้ ลายแบบนี้เมื่อก่อน เขาบอกว่าคนตาบอด ลายคนตาบอด ลายแบบนี้คนที่ตีๆ เขาปัก ที่จริงอะไร ไม่ยาก ลายอันนี้เหมือนกัน ผสมสี ดูแป็บเดียวก็รู้แล้วว่าลายอะไร ขึ้นอย่างไร เพราะอยู่ในสมองหมดแล้ว อันนี้เหมือนกันแต่อยู่ที่สี แต่ที่ห้วยห้อมสีขอบสีแดงออกมืด ๆ แต่หมู่บ้านอื่นจะขอบสีแดงสด ๆ ออกสีบานเย็น ลวดลายมีเยอะก็รู้ว่าทำอย่างไร อันนี้ปักสี ตอนแรก ๆ ทอเป็นผ้าสีแบบนี้ก่อน ขึ้นสีดำ เดินด้ายสีดำ ภาษากะเหรี่ยงเรียกว่า เซิงคะ เป็นช่อง ๆ อันนี้รอให้ลูกเดือยมีช่อง ๆ แล้วมีเซิงคะอีก อันนี้จะป็นทอ ทอ เรียกว่าเซิงคะ สมมุติว่าอันแรกสีดำ แล้วอีกอันหนึ่งก็สอดสีเข้าไป อันนี้เป็นปักเข้าไป ลายต่างๆ รู้มากอยู่ในหัวหมด แต่ไม่ได้ทำออกมา

การบริหารจัดการกลุ่ม

นางจันทร์ ปันเขียว(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า หัวหน้ากลุ่มคือพี่มะลิวัลย์ เงินที่ได้จากการขายจะถูกหักเข้ากลุ่มร้อยละ 5 บาท ปัญหาที่พบคือเงินไม่พอ และสีผสมจากธรรมชาติที่ทำขายทำได้ยาก นางประทุม ทิวากร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ที่บ้านห้วยห้อม หมู่ 1 มีการรวมกลุ่มกันผลิต โดยมีหัวหน้ากลุ่มคือพี่มะลิวัลย์ นางสาวทาริณี บงกชรัศมีมาศ (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) การทอผ้าที่นี่จะมีการรวมกลุ่มกัน เงินทุนจะเป็นเงินส่วนตัวที่ได้จากการทอผ้าเอาไปลงทุนซื้อวัตถุดิบต่อ แต่อย่างไรก็ตามชาวบ้านควรจะต้องทำเกษตรกรรมควบคู่ไปด้วย หัวหน้ากลุ่มคือ พี่มะลิวัลย์ ปัญหาและอุปสรรคในการทำกลุ่มไม่มี นางไม่ทราบชื่อ(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่ากลุ่มที่หมู่ 1 บ้านห้วยห้อมมีกลุ่มเดียวคือกลุ่ม OTOP มีคุณมะลิวัลย์เป็นหัวหน้า การบริหารจัดการไม่มีปัญหา ในภาพรวมก็ไปกันได้ดี นางมะลิวัลย์ นักรบไพร (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า กลุ่มทอผ้านี้ชื่อว่า กลุ่มสตรีทอผ้าชนแคะบ้านห้วยห้อม การจัดตั้งกลุ่มครั้งแรก ได้รับทุนจาก พระราชินี จำนวน 10,000 บาท ช่วงหลังยังคงได้รับฝ้ายฟรี เริ่มตั้งกลุ่มครั้งแรกในปี 2525 มีสมาชิก 5 หลังคาเรือน หัวหน้ากลุ่มดั้งเดิมได้เสียชีวิตไปแล้ว ปัจจุบันมีสมาชิก 49 คน คิดเฉลี่ยต่อปี ผลิตทำ 5 – 6 แสนบาท ถ้าเป็นฝืน บางทีไม่ได้คิด คนที่มีเวลาว่างเยอะก็ทอได้เยอะ ช่วงที่ไม่ไปไหน อาทิตย์หนึ่งก็ทำได้ 7 – 8 ผืน วัตถุดิบ ส่วนใหญ่ก็จะซื้อ บางทีก็ไปเอาที่ราชินี เป็นฝ้ายของราชินี ไม่ได้ซื้อ เขาให้ เอาไปทอ ทอเสร็จก็ขายให้เขา ครั้งหนึ่งได้ประมาณ 20 กล่อง กล่องหนึ่งมี 24 หัว เพราะสมาชิกมี 49 คน ก็จะเอามาแบ่งกัน 8 หัว ก็มี 10 หัวก็มี แล้วแต่คนทอเยอะ ขนแคะต้องซื้อ ก็โลกรัมละ 100 บาท ไม่มีสมาชิกเพิ่มเพราะที่นี่ก็มีแค่นี้ ถ้าสมมุติว่ามีคนมาตั้งเยอะ ๆ บางคนไม่มีชื่อในกลุ่ม ก็ทอ ถ้างานเราล้นก็ให้เขาทอ แบ่งกันทอ สมาชิก 40 กว่าคน ชื่อของเขาเป็น



ผู้หญิงหมด ทำจริง ๆ ผู้ชายก็ทำด้วย ช่วยกันทำ ทั้งครอบครัว ผู้ชายบางคนก็ทอได้ พูดถึงหัว ปั่น ยี ย้อมผ้า ย้อมฝ้าย ผู้ชายทำได้หมด แต่ว่าทอ ผู้ชายก็ทอได้ แต่ให้ไปทำที่อื่น ไปทำงานที่อื่น ที่หนัก ๆ หน่อย งานทอผ้าไม่ค่อยหนัก มีตรวจคุณภาพ ถ้าเขาทอไม่ดี พี่ก็บอกว่าอันนี้ไม่ค่อยดี ทอไม่ค่อย แน่น ต้องไปปรับปรุง เอาผ้ามาแบบนี้ขนาดไม่เท่ากัน ต้องทำให้เท่ากัน แต่ถ้านเขาจะทอ ให้ฝ้าย ด้วย ไป บอกให้เขาทอสีแบบนี้ ลายนี้ ปกติเขาทอได้อยู่แล้ว

เมื่อก่อนที่มีชุมชนริมาส่งเสริมแรก ๆ มันมีอาจารย์มิชชันนารีเป็นคน ไปขายให้ เพราะ เมื่อก่อนไม่เคยเข้าไปเชียงใหม่ ไปเคยไป เมื่อก่อนทำแต่ผ้าคลุมเตียง ผ้าคลุมโต๊ะ เมื่อก่อนผืนหนึ่ง 300 บาท มี 3 ชิ้น ได้ประมาณ 40 ปีแล้วนะ ผืนละ 300 บาท แต่ไม่ใช่ชนแบบนี้ เป็นชนหยาบ ๆ ถ้า ทำแบบนี้จะคัน ๆ แต่แบบนี้ไม่คัน เพราะราชินีสั่งขนแกะจากออสเตรเลียมาตั้งแต่มี 2540 แล้ว เรา เริ่มทำเป็นผ้าคลุมใหญ่ ทำได้ประมาณ 4 – 5 ปีแล้ว ก็มีเจ้าหน้าที่มาจากกรมปศุสัตว์บ้าง ศูนย์ศิลปาชีวะบ้าง เขาก็แนะนำเอาผ้าชิ้นเล็ก ๆ ไม่ต้องเอาชิ้นใหญ่ เวลาเมื่อนักท่องเที่ยวมา จะเอาของฝากไปให้ เพื่อน ๆ ถ้าชิ้นใหญ่แบบนี้ 1,000 บาทขึ้นไป เอาสักประมาณ 100 – 200 บาทขึ้นไป ถึง 600 – 700 บาท ก็พอ เขาก็แนะนำให้ทำแบบนี้ ก็เลยทำแบบนี้ ทำไปก็รู้สึกขายดี แต่ผ้าคลุมเตียงก็ทอไว้แบบนี้ ถ้าไม่มีใครสั่งก็ไม่ได้ขาย ถ้าเป็นผ้าคลุมใหญ่แบบนี้ก็บางคนซื้อไปเอาไปผูก แต่งห้อง ได้

เงินที่ได้จากการขายผลิตภัณฑ์ เองเงินเก็บไว้ในกลุ่ม หักเปอร์เซ็นต์ร้อยละ 5 บาท นอกนั้น คนที่ทอก็ได้หมด เงินร้อยละ 5 บาท ทางกลุ่มเก็บไว้ ช่างเด็กเลี้ยงแกะบ้าง มีงานกิจกรรม ทำ ผลิตภัณฑ์ถวายพระราชินีบ้าง เพราะแต่ละปีจะต้องช่วยกันทำทั้งกลุ่ม ซื่อกับข้าวมาทำบ้าง แต่วันที่ มีเงินสมทบสัก 1,000 บาท 500 บาทก็มี

ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการ นางมะลิวัลย์ นักรบไพร (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า มีปัญหาด้านการไปฝากขายตามที่ต่างๆ ได้เงินช้า ตอนขายไม่ขายสด ถ้ามาซื้อที่บ้าน ได้เงินสด อยากขายเป็นเงินสดมากกว่าเพราะสมาชิกจะได้รับเงินเลย ปัญหาที่เกิดเพราะเงินช้า เมื่อเอาของไปขาย หรือรับฝากขาย เอาไปก่อน หากไม่ได้ขาย อยากให้รีบเอามาคืน พร้อมเงินที่ขาย ได้ ทางกลุ่มจะได้แบ่งเงินที่ขายได้ให้สมาชิกไปได้เลย เพราะหากได้รับแต่เงินก็แบ่งเงินให้คนทอ ไม่ได้ เพราะส่งเป็นกลุ่ม เพราะผ้าไม่มา ไม่รู้เป็นของใครที่ขายไปได้แล้ว จะแบ่งให้ใครก็แบ่งไม่ถูก ถ้าเป็นพี่มะลิวัลย์คนเดียวแบ่งได้ แต่ก็มีสมาชิก 49 คนลำบากมาก และสมาชิกก็ต้องการใช้เงินไป หุนซื้อขนแกะต่อ แต่อย่างของที่ศูนย์ศิลปาชีวะไม่มีปัญหา เพราะมีกำหนดแน่นอน ประมาณ 3 – 4 เดือนเอาเงินมาให้หมดเลย แม้จะขายไม่หมด ก็โอนเงินให้หมดเลย ไม่คืนผ้าให้แล้ว เราก็สามารถ แบ่งเงินให้สมาชิกได้เลย แต่ส่วนใหญ่เขาจะให้ป็นรายเดือน ส่วนใหญ่ก็โอนให้เยอะ



พัฒนาชุมชน เขาก็บอกว่าเราเก่ง หาดตลาดเอง ช่วงนี้ก็ทำไปเรื่อย ๆ ถ้าจะรอเจ้าหน้าที่มารับ ไปขาย ก็รอไม่ไหวพึ่งตนเองดีกว่า รอเจ้าหน้าที่ไม่ไหว ทอผ้า เคี้ยวเส้นอีก รอให้มาซื้อที่บ้านก็ไม่ไหว ก็จะทำตลาดเรื่อย ๆ แต่ถ้าถนนคนเดิน ต้องไปขายเอง เพราะถ้าผ่านคนกลาง เขาก็กดราคาเราอยู่เรื่อย แต่เราไปเอง ก็เจอลูกค้าโดยตรง ทีนี้ก็มีปัญหาอย่างของพี่ งานเขาเต็ม หาลูกค้ารายใหม่ให้เขา ๆ ก็จะทำให้ไม่ทันแล้ว รายได้เขาอยู่ตัวแล้ว ทำอย่างไรจึงจะรักษาลูกค้าเก่าไว้ คือ จะต้องดูคุณภาพที่ให้อีกกว่านี้ พี่แม่สะเรียงมี 3 ที่ พัฒนาชุมชน พี่แม่ฮ่องสอนก็มี 2 ที่

จะส่งไปขายที่โรงแรมริเวอร์ เฮาส์ ในเมืองแม่สะเรียง แล้วแต่พี่จะส่งให้เขา ถ้าที่นี้เยอะ พี่ก็จะส่งให้เขาเยอะ อย่างอาทิตย์ที่แล้วนี้พี่ส่งผ้าคลุมไหล่ 60 ผืน พี่จะส่งไปที่ อ.แม่แจ่ม ตกเงินอยู่ 20,000 กว่าบาท ที่ศูนย์ศิลปาชีพแม่ฮ่องสอนส่งไปประมาณ ตกเงินอยู่ 70,000 บาท ไม่ได้ส่งทุกเดือน 2-3 เดือนครั้งหนึ่ง และส่งให้โครงการหลวงดอยคำ กรุงเทพ ฯ ส่งไปประมาณ 2 จวดแล้ว และมีนักท่องเที่ยวที่เข้ามา เป็นพระอาจารย์มาที่ห้วยแก้วและเวะมาที่นี้ มาดูผ้า มาซื้อผ้า ซื้อทีหนึ่งก็ 4,000-5,000 บาท เขาอยู่ที่วัดที่กรุงเทพฯ เป็นพระ เขามาแต่ละปี มาสัก 2-3 ครั้ง พอตีวันเด็ก ก็พาเพื่อนมา ก็มาเที่ยวที่นี้ เราเริ่มทำเป็นผ้าคลุมไหล่ ที่เริ่มดัง ๆ ทำได้ประมาณ 4-5 ปีแล้ว ก็มีเจ้าหน้าที่มาจากกรมปศุสัตว์บ้าง ศูนย์ศิลปาชีพบ้าง เขาก็แนะนำเอาผ้าชิ้นเล็ก ๆ ไม่ต้องเอาชิ้นใหญ่ เวลาเมื่อนักท่องเที่ยวมา จะเอาของฝากไปให้เพื่อน ๆ ถ้าชิ้นใหญ่แบบนี้ 1,000 บาทขึ้นไป เอาสักประมาณ 100-200 บาทขึ้นไป ถึง 600-700 บาท ก็พอ ก็จะเอาไปขายสำหรับนักท่องเที่ยว ส่งโรงแรมราคา ผืนละ 300 บาท โรงแรมขาย 380 บาท ถ้าใครแค่นี้พอแล้ว เพราะว่าเขาไม่ได้ไปไหน พี่ต้องไปส่งถึงที่ เขาอยากได้โทรบอกอย่างเดียว แล้วส่งไปต่างประเทศ มีน้ำอยู่ที่เชียงใหม่ไม่ได้เปิดร้าน ก็เปิดร้านเหมือนกัน แต่จะส่งที่เมืองนอกเลย ที่ร้านเขาเป็นกลุ่มสตรี อยู่ทางห้วยแก้ว แต่ไม่ค่อยเยอะ แต่จะไปที่เมืองนอกเลย หน้าร้านไม่มี เพราะว่าส่วนใหญ่ที่นั่นจะมีแขกมาจากญี่ปุ่น อินเดีย มาจากหลายประเทศ เพราะว่าเป็นคณะสตรีที่เป็นคริสเตียน นำเขาพูดภาษาญี่ปุ่นก็เก่ง ภาษาอังกฤษก็เก่ง เขาอยู่ที่ ที่เรียกว่าศูนย์ศิลปาชีพชาวเขาที่ห้วยแก้ว ตอนที่ส่งให้ต่อ ไม่รู้เราส่งให้ถึงแค่เชียงใหม่ แล้วเขาก็จัดการต่อ และขายราคาส่ง 200 บาท เอาไปขายที่นั่นเท่าไรไม่รู้ ถ้าส่งไม่ได้เงินสด ส่งไป 1-2 เดือน จึงจะได้เงิน จะ โอนเงินมา ต้องส่งถึงท่าเรือก่อน จึงจะ โอนเงินให้ ก็ ผืน ๆ ก็ โอนให้หมด ตอนที่เขามา ก็มาเลือกเอง

ปัญหาด้านการผลิตและการตลาด

ปัญหาด้านการผลิต นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ปัญหาที่พบได้แก่ ในช่วงฤดูฝน อากาศชื้น จะพบปัญหาเรื่องอุปกรณ์ขึ้นรา ด้านการเลี้ยงแกะ ปัจจุบันในบ้านห้วยห้อมมีแกะ ประมาณ 20 ตัว มีปัญหาด้านเลี้ยงยาก แกะมักเป็นแผล เป็นพยาธิ



ช่วงหน้าแล้งต้องไปซื้อหญ้าจะหัวอาหารจากกรุงเทพ ส่วนปัญหาด้านการตลาดจะเกี่ยวกับคาร์ได้รับเงินช้า และบางครั้งในฤดูหนาว ของไม่พอส่งให้บางรายที่สั่งเข้ามา

ความคาดหวังและความต้องการ

นางจันทร์ ปันเขียว(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าอยากได้ทุนเพิ่ม อยากได้คนมาสอนแปรรูปผลิตภัณฑ์ คาดหวังว่าจะมีลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น มีคนรู้จักใช้กันอย่างแพร่หลาย นางประทุม ทิวากร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) ระบุว่าอยากขายของให้ได้เป็นเงินสดโดยไม่ต้องรอและอยากให้ลูกหลานมีความรู้มาพัฒนาหมู่บ้าน นางสาวทริณี บงกชรัศมีมาศ (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าต้องการให้มีคนมาสอนแปรรูปผลิตภัณฑ์ เป็นอย่างอื่นจากผ้าทอขนแกะ นอกเหนือไปจากผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ เป็นอย่างอื่นบ้าง และหากมีครูมาสอนภาษาอังกฤษก็จะได้ขายของให้ฝรั่งได้ นาง ไม่ทราบชื่อ(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) อยากได้ความช่วยเหลือด้านการตลาด นางมะลิวัลย์ นักรบไพโร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) แสดงความเห็นว่าคุณอยากรักษาตลาดไว้เรื่อยๆ ทำออกมาขายหมดก็พอใจแล้ว หากขายหมดแล้วได้รับเงินเลยยิ่งดี ความคาดหวังของกลุ่มที่มาทำตรงนี้ส่วนมากก็คาดหวังกันว่าจะทำเป็นอาชีพเสริมจากการทำเกษตร อนาคตคิดว่าอยากขายให้ได้มากขึ้น

ทัศนคติ ต่อการผลิตงานหัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม

ด้านทัศนคติต่อการผลิตชิ้นงานเชิงวัฒนธรรม นางจันทร์ ปันเขียว(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าอยากได้แบบไหน ละเอียดเท่าไรก็ทำได้หมด และเรื่องจะให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกัน ในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตก็ยินดีจะไป นางประทุม ทิวากร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าอยากได้แบบไหนทำได้หมดแต่ขอเป็นเงินสด และเรื่องจะให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตก็ยินดีจะไป เพื่อให้เขาสร้างรายได้ได้เช่นกัน นางสาวทริณี บงกชรัศมีมาศ (สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่าการผลิตชิ้นงานเชิงวัฒนธรรมหากมีคนมาจ้างทำก็ยินดีทำ และเรื่องจะให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตก็ยินดีจะไป เพราะความรู้ที่ได้มาก็อยากแบ่งปันกลุ่มอื่น เอกลักษณะไม่เหมือนกัน จะได้มีการแลกเปลี่ยนลวดลายรูปแบบกัน นาง ไม่ทราบชื่อ(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549)การผลิตชิ้นงานเชิงวัฒนธรรมหากมีคนมาจ้างทำก็ยินดีทำ ไม่มีปัญหา ถ้ามีตลาดรองรับได้ คิดว่าชาวบ้านรับได้ ทำได้ และหากวัดมาตรฐาน ทำตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ก็ยินดีทำ และเรื่องจะให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตก็ยินดีจะไป และไม่เคยหวังว่าคนอื่นจะเลียนแบบ นางมะลิวัลย์ นักรบไพโร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549)



กล่าวว่า ถ้ามีคนเข้ามาส่งเสริมให้ผลิต โดยมีกำหนดจำนวนชิ้นและแบบที่ต้องการผลิต โดยลักษณะงานจะเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำงาน แต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป คงต้องคิดดูก่อน เพราะพอใจกับสิ่งที่ทำอยู่แล้ว เพราะมีตลาดและอยู่ตัวอยู่แล้ว เรื่องการไปสอนที่เคยไปเป็นวิทยากรหลายที่แล้ว จะให้สอนเป็นภาษาไทยไม่คล้อง เพราะภาษาไทยกับภาษาละหรั่งเรียกไม่ค่อยถูก ไปสอนที่บ้านละอานเหนือ บ้านแม่สุ่ยอู เป็นบ้านละว้า ไม่ได้หวัง เพราะว่าตอนนี้ตลาดต้องการเยอะของที่บ้านละอานเหนือ ที่ไปสอน แล้วส่งให้เขาที่เมืองนอกแล้ว ย้อมสีธรรมชาติ ก็ส่งไปเยอะแล้ว เพราะว่าตอนนั้นเขามาหาพี่กลุ่มแม่บ้านเขาไม่มีงานทำ ให้พี่ไปสอน พี่ก็ไปสอน ตอนนั้นพี่ไปสอนที่แม่ฮ่องสอนยังไม่กลับมา เขาก็รอ แล้วทอที่นั่นเสร็จ เขาก็ให้เราไปสอน ถ้ามีงานทำดีกว่านี้ เขาก็ทำอย่างอื่นแทน บางคนไม่มีงานทำ ก็ทำไป ตลาดต้องการเยอะ ผ้าทอ แบบออเดอรั่วกว้าง ขาวเท่าไหญ่ เขาก็ต้องการหมด บางทีก็แบบเอาฝ้ายของเขาหมดเลย ช่วยหาตลาดให้เขา เป็นวิทยากรให้เขา และช่วยหาตลาดให้เขาอีก เขาก็มาหาที่บ้านก็ทำไปแบบนี้ แต่ส่วนใหญ่บ้านอื่นก็มาศึกษาดูงานที่นี้อีก ก็ให้ค่าวิทยากร 400 – 500 บาท อย่างวันเสาร์ เขาก็มาศึกษาดูงาน เขาก็ให้ ครั้งหนึ่ง 500 บาท ก็มากลุ่มแม่บ้านก็มา ดูกาแฟด้วย อย่างในวังพี่ที่เคยเข้ามาแล้ว ไปเป็นวิทยากรสอนเรื่องการทอขนแกะให้คนจากที่อื่นๆ ในมูลนิธิของพระราชินี เพราะของเราทำได้ดี ที่อื่นทำไม่ได้แบบเรา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved



ความคาดหวังของกลุ่ม

กลุ่มต้องการคนมาสอนแปรรูปผลิตภัณฑ์ คาดหวังว่าจะมีลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น มีคนรู้จักใช้กันอย่างแพร่หลาย อยากขายของให้ ได้เป็นเงินสดเลยไม่ต้องรอ ต้องการให้มีคนมาสอนแปรรูปผลิตภัณฑ์ เป็นอย่างอื่นจากผ้าทอชนแกะ นอกเหนือไปจากผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ เป็นอย่างอื่น ๆ บ้าง และหากมีครูมาสอนภาษาอังกฤษก็จะ ได้ขายของให้ฝรั่งได้ อยากรักษาคาตลาดไว้เรื่อยๆ ทำออกมาขายหมดก็พอใจแล้ว หากขายหมดแล้ว ได้รับเงินเลยยิ่งดี ความคาดหวังของกลุ่มที่มาทำตรงนี้ส่วนมากก็คาดหวังกันว่าจะทำเป็นอาชีพเสริมจากการทำเกษตร อนาคตคิดว่าอยากขายให้ได้มากขึ้น

ศักยภาพในการผลิต

จากการสัมภาษณ์พบว่า ทางกลุ่มผ้าทอห้วยห้อม มีจำนวนสมาชิก 49 คน หัวหน้ากลุ่ม ประมาณว่าสมาชิก 1 คนน่าจะทอผ้าได้ประมาณ 1 ชิ้นต่อวัน (1*49*180วัน) รวม 8,220 ชิ้นต่อปี ปัจจุบันซื้อชนแกะจากปางตองปีละประมาณ 450 กิโลกรัม ชนแกะผสมฝ้าย 1 กิโลกรัม ทอผ้าพันคอผืนเล็กได้ประมาณ 4 ผืน ดังนั้นปัจจุบันจะผลิตประมาณ 3,600 ผืนต่อปี (450ชนแกะ+450 ฝ้าย=900 กก.*4=3,600) ซึ่งจะยังคงสามารถเพิ่มการผลิตได้อีกบางส่วนเนื่องจากเป็นอาชีพเสริมที่จะทำเฉพาะเวลาว่างจากอาชีพหลัก

หมายเหตุ ตัวเลขประมาณการจากการสัมภาษณ์

ปัญหาด้านการผลิตและการตลาด

ปัญหาด้านการผลิต นางมะลิวัลย์ นักรบไพร(สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2549) กล่าวว่า ปัญหาที่พบได้แก่ ในช่วงฤดูฝน อากาศชื้น จะพบปัญหาเรื่องอุปกรณ์ขึ้นรา ด้านการเลี้ยงแกะ ปัจจุบันในบ้านห้วยห้อมมีแกะ ประมาณ 20 ตัว มีปัญหาด้านเลี้ยงยาก แกะมักเป็นแผล เป็นพยาธิ ช่วงหน้าแล้งต้องไปซื้อหญ้าจะหว่าอาหารจากกรุงเทพ ส่วนปัญหาด้านการตลาดจะเกี่ยวกับการได้รับเงินช้า และบางครั้งในฤดูหนาว ของไม่พอส่งให้บางรายที่สั่งเข้ามา

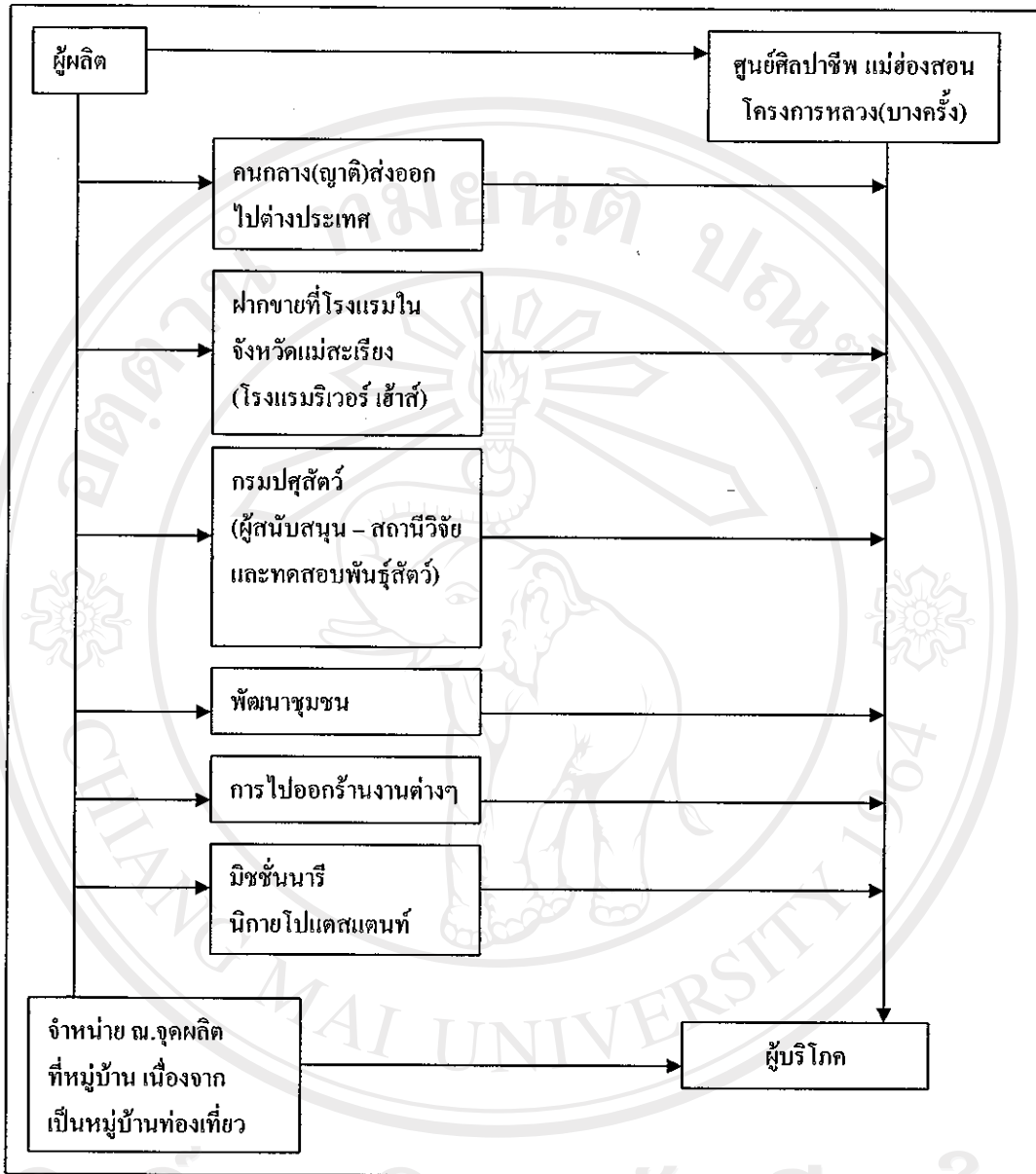


การตลาดของกลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยง บ้านห้วยห้อม

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตในปัจจุบัน จะเป็นการทอผ้า ซึ่งจะมีทั้งการทอผ้าฝ้ายล้วน และการทอขนแกะผสมผ้าฝ้าย ส่วนสีที่ใช้ย้อมจะมีทั้งสีธรรมชาติและสีเคมีตามความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม หากเป็นฝ้ายที่เป็นสีเคมีจะซื้อฝ้ายสำเร็จที่ย้อมมาแล้ว ไม่ได้เอามาย้อมเอง แต่หากเป็นสีธรรมชาติจะย้อมเองในหมู่บ้าน ลวดลายที่ทอส่วนมากจะเป็นลวดลายเดิมๆที่สืบทอดมาในหมู่บ้าน เนื่องจากสมเด็จพระราชินีได้รับสั่งกับชาวบ้านให้รักษาลวดลายเดิมไว้ ลวดลายที่ทออาจมีการดัดแปลงบ้างก็จะเป็นการดัดแปลงจากลายเดิม ส่วนลายที่ทอมากจะเป็นลายที่ลองทอไปแล้วตลาดต้องการก็จะบอกต่อกันว่าให้ทำลายนั่นๆ เช่น ลายไทย ลายดอกแก้ว เป็นต้น ส่วนความหมายเชิงวัฒนธรรมจะไม่ทราบกัน ผลิตภัณฑ์ที่ทำในปัจจุบัน ได้แก่ ผ้าพันคอผืนเล็ก ผืนใหญ่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าคลุมโต๊ะ ยาม มีการปรับเปลี่ยนลาย สี และแบบบ้างเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

การกำหนดราคา ในการจำหน่ายจะคิดราคาตามการกะประมาณขนาดของผ้า การยอมรับของตลาด แต่จะคำนึงถึงว่าไม่ขาดทุนด้วย โดยการขายจะมีลักษณะคล้ายๆฝากขาย คือเมื่อขายได้จึงจะได้รับเงิน ยกเว้นจากศูนย์ศิลป์ที่รับซื้อทั้งหมด แต่จะมีช่วงเวลาในการชำระเงินที่แน่นอน สำหรับด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจุบันการจำหน่ายของทางกลุ่มผ้าทอห้วยห้อม มีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



ด้านการส่งเสริมการตลาด ฝ่ายคนแกะที่ทำ เริ่มปี 2542 ที่ตั้งมาได้เพราะได้ลงหนังสือพิมพ์ ลงอินเทอร์เน็ต เขาเข้ามาเรื่อยๆ เขามาถ่าย ช่อง 11 3 9 7 5 ล่าสุด วันที่ 9 กรกฎาคม เป็นสื่อมวลชน ทำวารสารเกษตรกรรมธรรมชาติ มาล่าสุด 2 คน นอกจากนี้ยังมีการเปิดให้เป็นแหล่งงานสำหรับผู้สนใจกลุ่มต่างๆ มีการไปออกงานตามสถานที่ต่างๆ เช่นเมืองทองธานี เป็นต้น



วิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน

จากการศึกษา คณะผู้วิจัยได้ทำการระดมสมองร่วมกัน และได้ผลสรุปว่า สำหรับกลุ่มผ้าทอ บ้านห้วยห้อมนั้น ผลิตภัณฑ์ ผ้าทอในเชิงวัฒนธรรมที่ น่าจะได้รับการส่งเสริม และนำเข้าสู่ตลาดระดับบนได้เนื่องจากมีคุณค่าและความหมายในเชิงวัฒนธรรมของกลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยง บ้านห้วยห้อม ได้แก่ ผ้าคลุมไหล่ผ้าฝ้ายผสมขนแกะ เนื่องจากมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ และมีกรรมวิธีการทอแบบเกี้ยวซึ่งเป็นการทอตามวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมา นอกจากนี้ยังมีกรรมวิธีการผลิตที่ทำให้ชิ้นงานที่ออกมามีความนุ่มไม่แข็งกระด้าง แต่การจะนำสู่ตลาดบนอาจต้องมีการบอกเล่าเกี่ยวกับสิ่งเหล่านี้ และยังต้องการคำแนะนำจากนักออกแบบลวดลายที่มีความเชี่ยวชาญตลาดระดับบน ก็น่าจะมีศักยภาพสูง แต่อย่างไรก็ตามทางผู้วิจัยเห็นว่าเนื่องจากกลุ่มนี้ได้รับการช่วยเหลืออย่างใกล้ชิดจากทางศูนย์ศิลปาชีพอยู่แล้ว ทางโครงการหลวงน่าจะเข้าไปช่วยส่งเสริมในกลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยงกลุ่มอื่นๆมากกว่า

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบน

ทางคณะผู้วิจัยเห็นว่า ผลิตภัณฑ์น่าสนใจมาก แต่การจะนำสู่ตลาดบนอาจต้องมีการบอกเล่าเกี่ยวกับความเป็นมาของวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต และยังต้องการคำแนะนำจากนักออกแบบลวดลายที่มีความเชี่ยวชาญตลาดระดับบน ก็น่าจะมีศักยภาพสูง แต่อย่างไรก็ตามทางผู้วิจัยเห็นว่าเนื่องจากกลุ่มนี้ได้รับการช่วยเหลืออย่างใกล้ชิดจากทางศูนย์ศิลปาชีพอยู่แล้ว ทางโครงการหลวงน่าจะเข้าไปช่วยส่งเสริมในกลุ่มกะเหรี่ยงกลุ่มอื่นๆมากกว่า

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดปัจจุบัน

สำหรับผลิตภัณฑ์ในปัจจุบัน ของทางกลุ่มผ้าทอห้วยห้อม จากจากเข้าสำรวจในพื้นที่ และศึกษาชิ้นงาน พบว่ารูปแบบของงานที่ทางกลุ่มพยายามพัฒนารูปแบบเพื่อจำหน่ายในตลาดนักท่องเที่ยว มีเอกลักษณ์และน่าสนใจ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี มีความสวยงาม และจำหน่ายในราคาไม่แพง หากจำหน่ายที่แหล่งผลิต ทางกลุ่มมีความเข้าใจที่จะนำเสนอในแง่ของวัฒนธรรมการทอประกอบด้วย เช่น ในการเข้าไปสัมภาษณ์ทางผู้เกี่ยวข้องที่จะให้สัมภาษณ์ทุกคนจะถูก



ขอร้องจากหัวหน้ากลุ่มให้ใส่ชุดประจำชาติพันธุ์ และมีการนำอุปกรณ์การผลิตมาสาธิตการผลิตให้ดูด้วยแต่อาจขาดในแง่ของความเข้าใจหรือเรื่องราวเกี่ยวกับลวดลาย ความเป็นมา มีลักษณะการผลิตตามลวดลายที่เห็น ไม่มีการศึกษาหรือบอกเล่าเกี่ยวกับความหมายหรือสัญลักษณ์ทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่จะไม่ทราบ ดังนั้นแนวทางที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ในปัจจุบัน ได้แก่

1. ทางโครงการหลวง ควรให้การสนับสนุน ในด้านการอบรม เทคนิค และวิธีการแบบแปรรูปผ้าทอ แก่กลุ่มผ้าทอทุกกลุ่มในหมู่บ้าน เพื่อเป็นการพัฒนารูปแบบและฝีมือให้ดียิ่งขึ้น เนื่องจากจากการสังเกตพบว่าฝีมือการตัดเย็บ และรูปแบบของผลิตภัณฑ์แปรรูปยังขาดความปราณีตอยู่ ซึ่งหากมีฝีมือการตัดเย็บที่ละเอียดขึ้น ประกอบกับการมีรูปแบบหลากหลายขึ้นอาจช่วยเพิ่มยอดขายของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในหมู่บ้านให้ซื้อต่อหัวมากขึ้นได้
2. ทางโครงการหลวง ควรจะช่วยในการขายของทางกลุ่มในผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ต่อไป โดยการช่วยนำไปจำหน่ายยังช่องทางต่างๆของโครงการหลวง เช่นที่เคยทำมา เพราะจากการที่ช่วยมาทุกปี ก็เป็นการสร้างรายได้จำนวนมากให้กับทางกลุ่ม แต่อาจพิจารณาด้านระเบียบการเงิน ให้ชาวบ้านได้รับผลตอบแทนจากการขายเร็วยิ่งขึ้น
3. โครงการหลวงควรจะช่วยในแง่ของการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านห้วยห้อม ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวของโครงการหลวงต่อไป อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากหมู่บ้านต่างๆในบริเวณโครงการหลวงแม่ลาน้อย นับเป็นแหล่งที่มีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวในฤดูหนาวสำหรับนักท่องเที่ยวกลุ่มครอบครัว แต่อย่างไรก็ตามในฤดูฝนหมู่บ้านต่างๆในบริเวณโครงการหลวงแม่ลาน้อย ก็ยังคงความสวยงาม และเหมาะสำหรับการท่องเที่ยวของกลุ่มที่รักการผจญภัยได้อีกด้วย การช่วยส่งเสริมด้านการท่องเที่ยวจะกระทบถึงเศรษฐกิจของชุมชนในเขตนี้หลายๆหมู่บ้านอีกด้วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



บรรณานุกรม

- กรมประชาสัมพันธ์ กระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคม. 2543. **ผ้าชาวเขา**. กรุงเทพฯ : บริษัทไร่ไทยเพรสจำกัด.
- ขจัตถัย บุรุษพัฒน์. 2518. **ชาวเขา**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แพรวพิทยาอินเตอร์เนชั่นแนล ห.จ.ก.
- ชูศักดิ์ เดชเกรียงไกรกุล และมนัสศิริ เพื่อกสกันธ์. 2548. **สูตรใหม่การตลาดย้อนยุคปลุกกระแส (Retro Marketing)**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).
ซีอี๊ดคอทเน็ต.[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.se-ed.net/watwiwek/hilltribe/Karen.htm>
- ไทยตำบลคอตคอม. ตำบลห้วยห้อม อำเภอแม่ลาน้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอน.2549.[ระบบออนไลน์].
แหล่งที่มา<http://www.thaitambon.com/tambon/ttambon.asp?ID=580505>
- ประวัติความเป็นมาของชนเผ่ากะเหรี่ยง.2549. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.hilltribe.org/thai/karen/>
- มีพร ปริญญาพล. อาชีพการทำเครื่องประดับเงินของชนเผ่ากะเหรี่ยง หมู่บ้านวัดพระบาทห้วยต้ม
อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ , 2544.
- ศูนย์พัฒนาและสงเคราะห์ชาวเขา จังหวัดแม่ฮ่องสอน.ข้อมูลชาวเขา.2549.[ระบบออนไลน์].
แหล่งที่มา <http://www.mhsdc.org/interest510.htm>
- ศูนย์ศึกษากะเหรี่ยงและพัฒนา.ความรู้เรื่องกะเหรี่ยง.2549. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.karencenter.com/showdet-know.php?type=a1&id=2>
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ : บริษัทระพีฟิล์ม และไซเท็กซ์
จำกัด.
- สัมผัสเสน่ห์แห่งขุนเขาที่บ้านห้วยห้อม .2549. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.manager.co.th/Travel/ViewNews.aspx?NewsID=9490000006237>
- อารีย์วรรณ อ่วมคานี. 2549. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
http://www.krupai.net/qualitative_areewan.doc
- Allport Gordon W., "Attitudes." in C.A. Murchinson, ed., A Handbook of Social Psychology
(Worcester, Mass: Clark University Press, 1935) pp. 7
- Karen People - Karen Network for Culture and Environment.2549.[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.karenpeople.com/moerkaren.asp>



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ก

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสัมภาษณ์หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวง.....

“โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่
โครงการหลวง”

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

วัตถุประสงค์: เพื่อทราบข้อมูลในภาพรวมเกี่ยวกับหัตถกรรมของศูนย์ฯ

1. ข้อมูลพื้นฐานของหัตถกรรมในศูนย์ฯ

1.1 ชนเผ่า (ตามที่คุณสัมภาษณ์ระบุ).....

- กลุ่มที่นำเข้าไปศึกษาเกี่ยวกับหัตถกรรม (ผ้าทอ/เครื่องเงิน) อยู่ที่หมู่บ้านไหน

| หมู่บ้าน | ผ้าทอ | | | เครื่องเงิน | | | |
|----------|-------------|---------------|-----------|-------------|-------------|---------------|-----------|
| | จน. ประชากร | จน. คร้วเรือน | อาชีพหลัก | หมู่บ้าน | จน. ประชากร | จน. คร้วเรือน | อาชีพหลัก |
| | | | | | | | |

2. ประเภทหัตถกรรมผ้าทอ

- ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกันไหม.....
- ผู้ใหญ่หมู่บ้านและหัวหน้ากลุ่มคือใคร มีเบอร์โทรติดต่อไหม.....

- มีหน่วยงานที่เข้าไปสนับสนุนหรือไม่ หน่วยงานอยู่ที่ไหน ผู้ประสานงานเป็นใคร มีเบอร์โทรติดต่อไหม



- ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้าน/กลุ่มทำ (ทำอะไรบ้าง สินค้าเด่นคืออะไร และเคยได้รางวัลไหม)

.....

.....

.....

- ช่องทางการตลาด (ชาวบ้านขายผลิตภัณฑ์ที่ไหนอย่างไร)

.....

.....

.....

- คนกลางที่เกี่ยวข้องมีใครบ้าง

.....

- ชาวบ้าน/กลุ่มมีการตั้งราคาอย่างไร (ชาวบ้านตั้งราคาเองหรือพ่อค้าเป็นคนตั้งราคา)

.....

- ทักษะของชาวบ้านต่อการทำสินค้าที่มีคุณภาพ (งานที่ทำยากเพื่อจำหน่ายในจำนวนมาก) คิดว่าชาวบ้านจะทำหรือไม่

.....

- ปัญหาเกี่ยวกับหัตถกรรม ผ้าทอที่พบในปัจจุบันของชาวบ้าน คืออะไร

.....

- ผู้รู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือผู้เชี่ยวชาญในหัตถกรรม/ผ้าทอ มีไหม ชื่ออะไร อยู่หมู่บ้านไหน

.....

(ขอหัวหน้าศูนย์นัดหมาย สถานที่นัดหมาย ผู้ที่จะสัมภาษณ์ด้วย ตามแผนปฏิบัติการ)

3. ประเภทหัตถกรรมเครื่องเงิน

- ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกันไหม.....
- ผู้ใหญ่หมู่บ้านและหัวหน้ากลุ่มคือใคร มีเบอร์โทรติดต่อไหม.....



- มีหน่วยงานที่เข้าไปสนับสนุนหรือไม่ หน่วยงานอยู่ที่ไหน ผู้ประสานงานเป็นใคร มีเบอร์โทรศัพท์ติดต่อไหม
.....
- ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้าน/กลุ่มทำ (ทำอะไบบ้าง สินค้าเด่นคืออะไร และเคยได้รางวัลไหม)
.....
.....
- ช่องทางการตลาด (ชาวบ้านขายผลิตภัณฑ์ที่ไหนอย่างไร)
.....
.....
- คนกลางที่เกี่ยวข้องมีใครบ้าง
.....
.....
- ชาวบ้าน/กลุ่มมีการตั้งราคาอย่างไร (ชาวบ้านตั้งราคาเองหรือพ่อค้าเป็นคนตั้งราคา)
.....
- ทักษะคติของชาวบ้านต่อการทำสินค้าที่มีคุณภาพ (งานที่ทำยากเพื่อจำหน่ายในจำนวนมาก) คิดว่าชาวบ้านจะทำหรือไม่
.....
- ปัญหาเกี่ยวกับหัตถกรรมเครื่องเงินที่พบในปัจจุบันของชาวบ้าน คืออะไร
.....
- ผู้รู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือผู้เชี่ยวชาญในหัตถกรรมเครื่องเงินมีไหม ชื่ออะไร อยู่หมู่บ้านไหน
.....

(ขอหัวหน้าศูนย์นัดหมาย สถานที่นัดหมาย ผู้ที่จะสัมภาษณ์ด้วย ตามแผนปฏิบัติการ)


ภาคผนวก ข

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าหมู่บ้าน/ หัวหน้ากลุ่ม/ ผู้รู้/ หน่วยงานสนับสนุน
 “โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่
 โครงการหลวง”

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

วัตถุประสงค์: เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในด้านต่าง ๆ

1. การดำเนินด้านการผลิต

- วัตถุประสงค์ในการผลิต (ใช้เอง/ เพื่อจำหน่าย) และเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม

.....

- จำนวนผลผลิต ต่อเดือน ต่อปี

.....

- จำนวนผู้ทำการผลิตได้ในหมู่บ้านนั้น ๆ

.....

- จำนวนผู้ผลิตประจำ

.....

- แหล่งวัตถุดิบมาจากไหน

.....

- การซื้อวัตถุดิบ

.....



- ช่วงเวลาในการผลิต ช่วงไหนของวัน/ฤดูไหน

.....

- รูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นการสืบทอดมาแต่เดิมหรือไม่

.....

.....

- มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบหรือไม่ อย่างไร และทำไม

.....

.....

- ปัญหาและอุปสรรคในการผลิต

.....

.....

ในกรณีที่จุดประสงค์เป็นการผลิตเพื่อใช้เอง ให้ข้ามไปสัมภาษณ์ต่อตั้งแต่ ข้อ 4 เป็นต้นไป

2. การบริหารจัดการ

- เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ มาจากไหน

.....

.....

มีการรวมกลุ่มการผลิตหรือไม่

.....

ใครเป็นหัวหน้ากลุ่ม

.....

- เวลาขาย ศึกษาราคาขายอย่างไร

.....

.....

- ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการ

.....

.....



3. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

- เอาสินค้าไปส่ง/ขายที่ไหนบ้าง

.....

.....

.....

- ขายเงินสดหรือไม่ และมีการตั้งราคาเองหรือไม่

.....

.....

- พ่อค้าตั้งราคาให้หรือไม่ และ พอใจราคาหรือไม่ ทำไม

.....

.....

- ปัญหาและอุปสรรคในการจำหน่าย

.....

.....

.....

4. เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี)

.....

.....

.....

.....

- ### 5. ทศนคติของชาติพันธุ์ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม (ดี/ ไม่ดี/ เพิ่มรายได้/ เสียเวลาแต่ได้เงินน้อย/ ว่างจึงทำ/ อยากได้เงินค่อยทำ)

.....

.....

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University

All rights reserved

.....

.....

.....



6. ความต้องการ (อยากได้เงินทุน/ อยากให้มีคนมาสอน/ อยากให้คนช่วยขาย/ อยากให้คนรู้จัก
วัฒนธรรม)

.....
.....
.....

7. ความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม

.....
.....
.....

ปัญหาและอุปสรรค

.....
.....
.....

8. ถ้ามีคนเข้ามาส่งเสริมให้ผลิต โดยมีการกำหนดจำนวนชิ้น และแบบที่ต้องผลิต โดยลักษณะงานจะ
เป็นงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำงาน แต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป อยากจะทำหรือไม่ ทำไม

.....
.....
.....
.....

และถ้าจะขอให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตจะยินยอมหรือไม่.....
ทำไม.....

สังเกต และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ และรวบรวม
ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ *

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University
All rights reserved


ภาคผนวก ก

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสัมภาษณ์ผู้ผลิตชิ้นงานหัตถกรรม
“โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่
โครงการหลวง”
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อ-นามสกุล.....
ที่อยู่.....
2. ชาติพันธุ์.....
3. อายุ.....ปี เพศ ชาย/หญิง
4. ทอผ้า/ทำเครื่องเงิน มาแล้วกี่ปี
5. เริ่มเรียนรู้การทำหัตถกรรม ทอผ้า/เครื่องเงิน จากใคร.....

ตอนอายุเท่าใด.....

ตอนที่ 2 การผลิตและการตลาดชิ้นงานหัตถกรรม(ทอผ้า/เครื่องเงิน)

1. กระบวนการผลิต แบบย่อ

 ถามเพื่อให้เข้าใจกระบวนการผลิต และดูว่าทำการผลิตเองทั้งหมดหรือซื้อบางส่วน
 มาแล้วนำมาประกอบเข้าด้วยกัน

2. ผลิตชิ้นงานหัตถกรรมที่รูปแบบอะไรบ้าง.....



3. จำนวนผลผลิต ต่อเดือน.....
 -จำนวนผลผลิตต่อปี.....
4. ชื่อวัตถุดิบ/อุปกรณ์ที่ไหน.....

 ชื่อเงินสดหรือ/เงินเชื่อ

5. ต้นทุนวัตถุดิบเป็นเท่าไร

6. จำนวนผู้ทำการผลิตได้ในหมู่บ้านนั้นๆ (มีกี่หลังคาเรือน /หรือมีกี่คน)

7. จำนวนผู้ที่ผลิตประจำ

8. ช่วงเวลาในการผลิต ช่วงไหนของวัน/ฤดูไหน

9. ทำเป็นอาชีพหลัก หรือเสริม
10. ดอนผลิตเดิมๆ ทำอะไร รูปแบบไหน.....

11. มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบไหม (อย่างไร ทำไม และใครมาสอน)

 -อย่างไร.....

 -ทำไม.....



และใครมาสอน

.....

12. ปัญหาและอุปสรรค.....

.....

.....

การบริหารจัดการ

13. เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ มาจากไหน.....

.....

.....

14. มีการรวมกลุ่มการผลิตหรือไม่

15. ใครเป็นหัวหน้ากลุ่ม

16. เวลาขาย คิรราคาขายอย่างไร.....

.....

17. ปัญหาและอุปสรรค

.....

.....

แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

18. เอาสินค้าไปส่งที่ไหนบ้าง

.....

.....

มีคนมารับซื้อ เป็นใคร

.....

นำไปส่งให้พ่อค้าในเมือง เป็นใคร ที่ไหน

.....

19. ขายเงินสดหรือไม่.....ตั้งราคาเองหรือไม่/อย่างไร.....

.....

.....



พ่อค้าตั้งราคาให้หรือไม่.....พอใจราคาหรือไม่.....

มีปัญหาอะไร หรือไม่

ตอนที่ 3 ทักษะคิด

20. ทักษะคิด ของชาติพันธุ์ ต่อการผลิตงานหัตถกรรมดี ไม่ดี เพิ่มรายได้ เสียเวลาแต่ได้
เงินน้อย ว่างถึงทำ อยากได้เงินค้อยทำ

-ปัญหาและอุปสรรค

21. ความต้องการ อยากได้เงินทุน/อยาก ให้คนมาสอน/อยาก ให้คนช่วยขาย/อยาก ให้คนรู้จัก
วัฒนธรรม.....

22. ความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม

-ปัญหาและอุปสรรค

23. ถ้าเข้ามาส่งเสริมให้ผลิต โดยมีกำหนดจำนวนชิ้น และแบบที่ต้องผลิต โดยลักษณะ
งานจะเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำงาน แต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป อยากจะทำ
หรือไม่

และถ้าจะขอให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตจะยินยอมหรือไม่
.....ทำไม.....


ตอนที่ 4 เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรม

24. เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี)
-
25. ชิ้นงานที่ผลิตชิ้นงานใดที่ทำยากที่สุด.....
-
26. ชิ้นงานใดที่ผลิต เป็นชิ้นงานที่มีการสืบทอดกันมานาน.....
-
-
27. ลวดลายที่ใช้ มีชื่อเรียก/ความหมายหรือไม่.....
-
28. ลวดลายดั้งเดิมที่เป็นเอกลักษณ์ของชาติพันธุ์ ที่ลายใด.....
-
29. ลวดลายที่ถูกค่านิยม คือลายใด.....
- มีความหมายหรือไม่
-
-
30. สีที่ใช้ มีความหมาย มีเอกลักษณ์ หรือ ไม่ อย่างไร
-

สังเกต และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ และรวบรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved



ภาคผนวก ง
ประวัตินักวิจัย

ชื่อ นางอรชร สกุด มณีสงฆ์

ตำแหน่งวิชาการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ระดับ 8

ตำแหน่งบริหาร ประธานโครงการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการตลาด

สังกัด ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เชียงใหม่ 50200

โทรศัพท์ 053-942134-5 01-882-3045 โทรสาร 053-892692

e-mail : lizapepee @ yahoo.com

การศึกษา

2525

บัญชีบัณฑิต

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2530

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต - การตลาด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2533

ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงทางการตลาด

Senior Professional Certificates in Marketing

University of New Haven

2544

Ph.D.(Management) Adamson University

การทำงาน

ปัจจุบัน

ประธานโครงการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขา
การตลาด

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการฝ่ายวิจัย คณะบริหารธุรกิจ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2545 – 2548

รองคณบดีฝ่ายวิจัยและประกันคุณภาพการศึกษา

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย

กรรมการบริหารหลักสูตร Executive M.B.A.

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



- 2545 อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- 2540 – 2544 หัวหน้าภาควิชาการตลาด
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- 2535 – 2539 อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- 2531 – 2534 อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ
- 2528 – 2530 Supervisory, Office of Finance,
US Agency for International Development
(USAID/Thailand)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ประวัตินักวิจัย

นายวิสูตร จิตอารี

ตำแหน่ง : อาจารย์

สังกัด : ภาควิชาการบัญชีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ :

หมายเลขโทรศัพท์ : 053-942137-9

E-Mail : wisuttorn@ba.cmu.ac.th

การศึกษา

2539 : ศิลป์-คณิต , โรงเรียนปัว จ.น่าน

2543 : บัญชีบัณฑิต , สาขา การบัญชี , มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2545 : บัญชีมหาบัณฑิต , สาขา การบัญชี , มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ความเชี่ยวชาญ AIS, ต้นทุน : บัญชี

งานวิจัย

การพัฒนาระบบบัญชีฟาร์มโคนมของเกษตรกรผู้เลี้ยง โคนมสมาชิกสหกรณ์ โคนมแม่ฮ่องสอนจำกัด จ. เชียงใหม่ , (ผู้ร่วมวิจัย) , (เสร็จสมบูรณ์)

การศึกษาความต้องการของนักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพ วิทยาเขตแม่ควาต่อ โครงการ SMART POINT ของบ.เชียงใหม่วันสันทน์จำกัด , (ผู้ร่วมวิจัย) , (เสร็จสมบูรณ์)

ผลกระทบจากมาตรการควบคุมโฆษณาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในพื้นที่จ.เชียงใหม่ , (ผู้ร่วมวิจัย) , (เสร็จสมบูรณ์)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved