

บทที่ 4

บริบทเบื้องต้นของการเลี้ยงนกเขาชวาและการตลาดนกเขาชวา ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีประวัติความเป็นมายาวนานปีเช่นเดียวกับ อำเภอจะนะที่มีประวัติความเป็นมายาวนานเช่นเดียวกัน โดยแต่เดิมการตั้งเมืองจะนะขึ้นมาเนื่องจากพื้นที่เดิม คือ ท่าหมอไทร มีการทำดีบุกมาก และการตั้งเมืองนั้นเกิดได้เนื่องจากการเก็บส่วยดีบุก และมีการแต่งตั้งนายหมวดกองที่ทำหน้าที่ครอบคลุมไพร่ โดยใช้อำนาจการควบคุมความเป็นเจ้าเมืองจะนะและจากการที่ท้องที่เป็นที่ราบลุ่ม มีลำคลอง 2 สายคือ คลองสะกอมและคลองนาทับ ซึ่งทำให้ทางหัวเมืองมลายูอพยพเข้ามา ผสมผสานกับประชาชนที่มีอยู่ทั้งชาวไทยพุทธ และมุสลิม อันส่งผลให้พื้นที่อำเภอจะนะ มีลักษณะของการผสมผสานทางวัฒนธรรมระหว่างไทยพุทธและไทยมุสลิม และเนื่องจากการเดินทางสมัยก่อนมีความยากลำบากและชาวบ้านยังไม่มีรถประกอบอาชีพที่หลากหลาย ผู้ให้ข้อมูลหลักที่มีหน้าที่ดูแลเมืองจะนะเดิม พยายามสร้างงานและสร้างอาชีพให้กับชาวบ้าน โดยในเบื้องต้นเป็นการสร้างรายได้ทางการเกษตรดังเช่น การสร้างตลาดผัก ตลาดเนื้อ เป็นต้น

สำหรับการเลี้ยงนกเขาชวาในอดีตก่อนที่จะมีการสร้างอาชีพเกี่ยวกับนกเขาชวานั้น ชาวอำเภอจะนะมีการเลี้ยงนกป่า (เล่นนกป่า) เป็นส่วนใหญ่ แต่ก็มีมีการเลี้ยงนกเขาชวา ซึ่งการเลี้ยงนกเขาชวาในสมัยก่อนผู้เลี้ยงต้องเดินทางไปเสาะแสวงหา นกเลี้ยงดี ทั้งภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ ทั้งๆที่การเดินทางในสมัยก่อนมีความยากลำบาก กล่าวคือ การเดินทางด้วยรถไฟ และเกวียน แต่ต่อมาผู้ให้ข้อมูลหลักได้รู้จักกับ นายปิ่น จินตนา ที่เป็นผู้ผสมพันธุ์นกเขาชวาประสบความสำเร็จเป็นคนแรกของประเทศไทย เมื่อลูกนกเขาชวา ออกมาเป็นนกลูกผสม ซึ่งมีความโดดเด่นกว่านกป่าตรงที่เชื่องเร็วกว่า และเลี้ยงดีกว่า จึงได้มีการสนับสนุนการเลี้ยงนกเขาชวา จนเป็นจุดเริ่มต้นของการประกอบอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวา ตลอดจนอาชีพที่เชื่อมโยงกับการเลี้ยงนกเขาชวา ดังเช่น การทำกรงนก เป็นต้น และจากสภาพพื้นที่อำเภอจะนะมีดงไม้เป็นจำนวนมาก ได้ถูกนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการทำกรงนก พร้อมกันนั้นเกิดการผสมผสานศิลปวัฒนธรรมควบคู่กัน กลายเป็นวัฒนธรรมด้านต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงกับการเลี้ยงนกเขาชวาเกิดขึ้นในหลายด้าน

1. บริบทเบื้องต้นของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การศึกษาวิจัยเรื่องการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ภูมิศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เป็นการศึกษาโดยใช้วิธีวิทยาเชิงคุณภาพและวิธีวิทยาเชิงปริมาณ ซึ่งวิธีวิทยาเชิงคุณภาพเป็นการสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาอันนำไปสู่การซื้อขาย แลกเปลี่ยนนกเขาชวา รวมถึงเป็นการศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชวา ในการวิจัยได้นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์อันเป็นผลของการศึกษาไปกำหนดยุทธศาสตร์ การตลาดนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ส่วนวิธีวิทยาเชิงปริมาณเป็นการสอบถามความคิดเห็นผู้ประกอบการเจ้าของฟาร์มเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่มีต่อยุทธศาสตร์ การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา สำหรับการสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายและแลกเปลี่ยนนกเขาชวาที่ผู้วิจัยใช้วิธีวิทยาเชิงคุณภาพนั้น ผู้วิจัยขอ นำเสนอบริบทเบื้องต้นของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา และการตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เพื่อเชื่อมโยงไปสู่การสืบค้นองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชวา ดังนี้

1.1 ประวัติความเป็นมา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เป็นพื้นที่ที่มีประวัติความเป็นมายาวนาน สืบเนื่องมาตั้งแต่ สมัยกรุงศรีอยุธยา มีลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมแบบผสมผสานระหว่างสังคมไทยพุทธ และสังคมไทยมุสลิม

สงบ ส่งเมือง (2529) ได้กล่าวถึงเมืองจะนะ ซึ่งเป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดสงขลา ในอดีต (ตั้งแต่ตอนปลายสมัยอยุธยาจนกระทั่งปี พ.ศ. 2439) จะนะมีฐานะเป็นเมืองขนาดเล็กขึ้นกับเมืองพัทลุงในระยะแรก และขึ้นกับเมืองสงขลา ระหว่างปี พ.ศ. 2329 - 2439 เจ้าเมืองมีบรรดาศักดิ์ชั้นพระเรียกกันโดยทั่วไปว่า “พระจะนะ” มีพระราชทินนามตามปรากฏในจดหมายเหตุและพงศาวดารเมืองสงขลาว่า “พระมหานุกาพปราบสงคราม” ซึ่งมีการพระราชทินนามเช่นนี้บ่งบอกว่าเจ้าเมืองเป็นนักรบเพราะเมืองจะนะในอดีตนั้นเป็นเมืองหน้าด่านของเมืองสงขลา ทางใต้ต้องพัวพันกับการสู้รบกับเมืองมลายูตลอดมา จึงต้องมีการย้ายที่ตั้งตัวเมืองอยู่เสมอเพื่อความเหมาะสมทางด้านชัยภูมิ

นอกจากนั้น สงบ ส่งเมือง ยังได้กล่าวไว้ว่า ในสมัยกรุงธนบุรี พระเจ้ากรุงธนบุรีได้ทรงตั้งหลวงสุวรรณคีรีศรีสมบัติ (เหยียง) เป็นเจ้าเมืองสงขลา หลวงสุวรรณคีรีศรีสมบัติเห็นเมืองจะนะอุดมด้วยแร่ดีบุก จึงให้ขุนรองราชมนตรี (ฉิม) เป็นเจ้าเมืองจะนะ ต่อมาขุนรองราชมนตรีได้สมคบคิดกับทิดเพ็กเป็นกบฏต่อเจ้าเมืองสงขลาคนใหม่ คือ หลวงสุวรรณคีรีศรีสมบัติ (ปุ่นหุ้ย)

กรมพระยาบวรสุรสิงหนาทยกทัพลงมาปราบ และให้ประหารชีวิตขุนรอนราชมนตรี ส่วนทิศเพ็ก ได้เข้าหาพระยากลาโหมราชเสนาทำความดีความชอบยกทัพไปตีเมืองปัตตานีได้ ต่อมารัชกาลที่ 1 แต่งตั้งให้เป็นเจ้าเมืองจะนะ

จากความเป็นมาของสิ่งที่เกิดขึ้นในประวัติศาสตร์จะเห็นว่า สาเหตุจูงใจที่จัดให้มีการตั้งเมืองจะนะขึ้นมาน่าจะเกี่ยวกับการทำสวนดึก ทั้งนี้เพราะมีการทำสวนดึกมากที่ทำหมอไทร ในเขตอำเภอจะนะ จึงมีการแต่งตั้งนายหมวดนายกองที่ทำหน้าที่ครอบคลุมไพร่ ส่วนดึกเป็นจำนวนมากถึง 9 หมวด โดยใช้อำนาจควบคุมจากเจ้าเมืองจะนะ และกรรมการเมืองจะนะ ประกอบกับท้องที่เป็นที่ราบลุ่ม มีลำคลอง 2 สาย คือ คลองสะกอมและคลองนาทับ ชาวไทยทางหัวเมืองมลายู จึงมักอพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐาน ทำการประมงและเพาะปลูกกันมาก การอพยพเช่นนี้มาตลอด และเพิ่มลดน้อยลงเมื่อไม่กี่ปีมานี้

สภาพทางสังคมของอำเภอจะนะ มีลักษณะเป็นแบบผสมผสานทางวัฒนธรรม ทั้งนี้เพราะประชากรที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่มีทั้งชาวไทยพุทธและมุสลิม ดังที่ สงบ ส่งเมือง ได้กล่าวถึงสภาพทางสังคมของอำเภอจะนะในอดีตไว้ว่า

“...เมืองจะนะเป็นชุมชนที่มีลักษณะที่ค่อนข้างผสมผสานทางวัฒนธรรมและผู้คนเมืองนี้อยู่ในบริเวณที่เรียกเป็นขอบหรือรอยต่อของศูนย์กลางอำนาจทางการเมืองและวัฒนธรรมในภาคใต้โดยเฉพาะระหว่างนครศรีธรรมราช พัทลุงและสงขลา ซึ่งมีความเข้มแข็งทางด้านขนบธรรมเนียมประเพณีที่เกี่ยวกับเมืองปัตตานีอันเป็นศูนย์กลางสำหรับการเผยแพร่วัฒนธรรมอันเกี่ยวเนื่องในศาสนาอิสลามและวัฒนธรรมพื้นบ้านของชาวมลายู ประชาชนของชาวอำเภอจะนะมีปะปนกันระหว่างชาวไทยพุทธกับชาวไทยมุสลิม...”

การผสมผสานทางวัฒนธรรมนี้ ยังปรากฏมาจนถึงปัจจุบัน จากการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (ผู้ให้ข้อมูลหลักประวัติศาสตร์ ในอดีตเป็นนายอำเภอเมืองจะนะ เกิดเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2470 ปัจจุบันอายุ 81 ปี) พบว่าอำเภอจะนะแต่เดิมก็เป็นอำเภอที่มีสองวัฒนธรรมคือไทยพุทธและไทยมุสลิม การเดินทางในสมัยก่อนมีความลำบากเนื่องจากสมัยก่อนอำเภอจะนะยังไม่มีถนน ประกอบกับชาวบ้านยังไม่มีรถจักรยานยนต์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก (อดีตนายอำเภอเมืองจะนะ) ได้พยายามสร้างงานและสร้างอาชีพให้ทางชาวบ้าน ซึ่งจุดเริ่มต้นของการสร้างงานสร้างอาชีพจากการเลี้ยงนกเขาชวานั้น เริ่มต้นวิวัฒนาการมาจากการเลี้ยงนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะเดิมที่มีการเลี้ยงนกเขาชวาตั้งแต่ออดีต แต่การเลี้ยงนกเขาชวาในสมัยก่อนเป็นการเลี้ยงนกป่า (เล่นนกป่า) ซึ่งผู้

เลี้ยงนกเขาชวาได้เดินทางไปเสาะแสวงหานกเสียงดี ทั้งภาคเหนือ ภาคกลางและภาคใต้ ทั้งการเดินทางด้วยรถไฟ และเกวียน แต่ต่อมาผู้ให้ข้อมูลหลัก (อดีตนายอำเภอเมืองจะนะ) ได้รู้จักนายปิ่นจินตนา ที่ผสมพันธุ์นกเขาชวาประสบความสำเร็จเป็นคนแรกของประเทศไทย เมื่อลูกนกเขาชวาที่ออกมาเป็นนกลูกผสม มีลักษณะโดดเด่นกว่านกเขาป่า ตรงที่เชื่องเร็วกว่า เสียงดีกว่า ประกอบกับพื้นที่อำเภอจะนะมีต้นไผ่ที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการทำกรงนกอยู่เป็นจำนวนมาก ผู้ให้ข้อมูลหลักจึงเห็นช่องทางการผสมพันธุ์การเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ ด้วยการสนับสนุนให้มีการผลิต ผสมพันธุ์ นกเขาชวาดังแต่การนำกรงนกที่ทำด้วยไผ่ ตะขอแขวนกรงนก การกรังหัวกรงนกเป็นต้น

“...นกเขาชวามีประโยชน์ให้กับอำเภอจะนะได้มากมายมหาศาล สร้างอาชีพต่าง ๆ มากมายเช่น ทำกรงนกเขาชวายน ขาย แกะลายบนชีกรง ทำข้าวเปลือก ตะขอแขวนนก กลึงหัวกรงนก ตัดผ้ากรงนก รับจ้างเหลาชีกรง พ่อค้าคนกลางขายนกเขาชวาอื่น ๆ อีกมากมาย ทำให้สมัยในสมัยก่อนคำขวัญอำเภอจะนะรุ่นแรกจะเป็น นกเขาเงินล้าน รสหวานส้มจุก แสนสนุกสวน แคนมรดก สองวัฒนธรรม เศรษฐกิจนำด้วยแพะ....”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

เรื่องประวัติศาสตร์ของอำเภอจะนะ ในอดีตถึงปัจจุบัน

วันที่ 12 กันยายน 2551

ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ปี พ.ศ. 2439 ได้จัดการปกครองแบบมณฑลภิบาลขึ้น ในมณฑลนครศรีธรรมราชได้ยุบเมืองจะนะลงเป็นอำเภอ ในช่วงแรกได้ตั้งที่ใกล้บริเวณที่ว่าการอำเภอนาทวีปัจจุบัน แต่การคมนาคมไม่สะดวกจึงย้ายไปที่ตำบลบ้านนา ในปี พ.ศ. 2443 และเรียกว่าอำเภอบ้านนา ตามชื่อของตำบลที่ตั้ง แต่ชื่อนี้ไปพ้องกับอำเภอบ้านนาในจังหวัดนครนายก จึงเปลี่ยนชื่อเป็นอำเภอจะนะตามเดิม โดยตั้งที่ว่าการอำเภอที่ตำบลบ้านนามาจนกระทั่งปัจจุบัน (ปานจิต ฉะนวน, 2548: 43)

จากประวัติของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่กล่าวมาจึงเห็นได้ว่าอำเภอจะนะมีประวัติความเป็นมายาวนาน สภาพทางสังคมมีลักษณะร่วมกันของผู้คนที่นับถือศาสนาพุทธและอิสลาม จึงก่อให้เกิดแนววิถีชีวิตที่ยึดถือปฏิบัติซึ่งเป็นวัฒนธรรมของกลุ่มชน มีทั้งลักษณะที่แตกต่างกันที่ ซึ่งนอกจากอำเภอจะนะจะมีความหลากหลายทางวัฒนธรรมแล้ว ชาวอำเภอจะนะยังมีองค์ความรู้ที่ได้สั่งสมมาจนกลายเป็นวัฒนธรรมการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่มีการสืบทอดกันมาอย่างยาวนาน และในปัจจุบันนี้นกเขาชวาในอำเภอจะนะจังหวัดสงขลา ได้กลายเป็นที่รู้จัก

ของคนโดยทั่วไปทั้งในและต่างประเทศ ดังที่ มัลลิกา คณานุรักษ์ (2530) ได้กล่าวไว้ว่า การเลี้ยงนกเขาชวาในภาคใต้โดยเฉพาะที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ปัจจุบันเลี้ยงกันอย่างเป็นล่ำเป็นสัน ทำเงินให้กับจังหวัดปีละหลายสิบล้าน แม้แต่ชาวต่างประเทศแถบอินโดนีเซีย และมาเลเซีย ก็นิยมมาหาซื้อนกเขาชวาจากอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาอยู่เนื่อง ๆ

คณิต เละทะกุล (2528) ได้ให้ความเห็นที่แสดงความสำคัญของการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ในลักษณะที่สอดคล้องกันว่า หากเอ่ยถึงแหล่งเพาะเลี้ยงนกเขาชวาที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของประเทศไทยแล้วละก็คงเป็นที่ยอมรับกันว่า ทุกวันนี้ที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นั้น เป็นแหล่งที่เพาะเลี้ยงและจำหน่ายนกเขาชวากันมากที่สุด โดยมีฟาร์มใหญ่ ๆ อยู่หลายแห่ง ที่ผลิตลูกนกเขาชวาพันธุ์ดีออกจำหน่าย

นอกจากนี้ สำนักงานศึกษาธิการอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ก็ได้แสดงข้อมูลที่ชี้ให้เห็นความสำคัญของนกเขาชวาที่มีต่ออำเภอจะนะว่า นกเขาชวามีการเลี้ยงกันโดยทั่วไปที่นิยมเลี้ยงกันเป็นฟาร์มมีประมาณ 200 ฟาร์ม ฟาร์มนกเขาที่มีชื่อเสียง เช่น แอทองฟาร์ม เป็นต้น การเลี้ยง นกเขาชวาของอำเภอจะนะ ถือได้ว่าเป็นสัตว์เศรษฐกิจที่สำคัญอย่างหนึ่งของอำเภอจะนะ ทำรายได้ให้กับอำเภอจะนะประมาณปีละ 20 ล้านบาท จึงเห็นได้ว่านกเขาชวานั้นมีความสำคัญต่ออำเภอจะนะเป็นอย่างยิ่ง เพราะนอกจากในอำเภอจะนะจะมีฟาร์มเพาะพันธุ์นกเขาชวาที่ใหญ่ที่สุด และเป็นที่ยู่งักกันโดยทั่วไปแล้ว ชาวบ้านในพื้นที่อำเภอจะนะก็นิยมเลี้ยงนกเขาชวากันแทบทุกครัวเรือน ซึ่งอาจจะมีจุดมุ่งหมายในการเลี้ยงต่าง ๆ กัน เช่น เลี้ยงเพื่อจำหน่าย เลี้ยงเพื่อส่งเข้าประกวดแข่งขันเสียง หรือเลี้ยงไว้เพื่อฟังเสียงอันไพเราะ เป็นต้น ทั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นเพราะเหตุผลใด เหตุผลหนึ่งหรือทั้งหมดก็ตาม แต่สิ่งที่สะท้อนออกมาให้เห็นความภาคภูมิใจในวัฒนธรรมการเลี้ยงนกเขาชวาของ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา คือ ได้มีการสร้างสัญลักษณ์ของอำเภอจะนะเป็นรูปปั้นนกเขาขนาดใหญ่อยู่ในกรงบนหอนาฬิกา บริเวณสามแยกทางเข้าสู่ตัวอำเภอ ทำหน้าที่คอยส่งเสียงร้องเพื่อบอกเวลา ซึ่งเป็นที่ประจักษ์แก่สายตาของผู้เดินทางผ่านไปมาจนถึงทุกวันนี้

1.2 สภาพทั่วไปของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

1. ที่ตั้งและอาณาเขต อำเภอจะนะตั้งอยู่ ณ ละติจูด 6 องศา 45 ลิปดา – 7 องศา 05 ลิปดาเหนือ ลองจิจูด 100 องศา 33 ลิปดา-10 องศา 50 ลิปดาตะวันออก ห่างจากตัวจังหวัดสงขลา 37 กิโลเมตร มีเนื้อที่ 502.98 ตารางกิโลเมตร และมีอาณาเขตดังภาพ 1

4. ด้านการคมนาคม การเดินทางสู่อำเภอจะนะ นั้น มีความสะดวกมีทั้งทางรถยนต์ และทางรถไฟ

4.1 การเดินทางทางรถยนต์ มีเส้นทางซึ่งเรียกกันว่า ถนนสายเอเชียซึ่งก็คือ ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 43 ซึ่งเป็นเส้นทางหลัก ขนาด 4 ช่องทางจราจรตัดผ่าน ซึ่งเส้นทางสายนี้เป็นเส้นทางหลักเชื่อมต่อไปยังจังหวัดชายแดนภาคใต้

4.2 การเดินทางทางรถไฟ มีเส้นทางรถไฟตัดผ่านตัวอำเภอ มีสถานีรถไฟ เส้นทางรถไฟมี 2 แห่ง คือสถานีจะนะ ตั้งอยู่ตำบลบ้านนา และสถานีรถไฟควนมิด ตั้งอยู่ตำบลควนมิด

1.3 สภาพเศรษฐกิจ

ประชาชนในพื้นที่มีอาชีพด้านเกษตรกรรมเป็นหลัก อาชีพที่สำคัญคือ การทำสวนยางพารา ซึ่งเป็นรายได้หลัก การประมงซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการประมงที่ทำกันในครัวเรือน การทำสวนผลไม้ ซึ่งก็มีสวนทุเรียน สวนลองกอง สวนเงาะ สวนส้มซึ่งปลูกกันทั่วไป มากบ้างน้อยบ้าง อาชีพด้านเกษตรกรรมอีกอย่าง คือการเลี้ยงสัตว์ เช่น วัว นกเขาชวา เป็นต้น โดยเฉพาะนกเขาชวามีการเลี้ยงกันเป็นฟาร์มขนาดใหญ่ทำรายได้ปีหนึ่ง ๆ นับล้าน จึงมีคำขวัญของอำเภอว่า “นกเขาชวาเสียง สำเนียงสะกอม วัฒนธรรมหล่อหลอม ออมทรัพย์เด่นดัง” อำเภอจะนะนอกจากจะเป็นเมืองเกษตรกรรมแล้วปัจจุบันมีโรงงานอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำ โรงงานน้ำยางพารา จึงทำให้มีการจ้างงานมากขึ้น (<http://www.amphoe.com/menu.php?am=618&pv=56&mid=1,2550>) [เข้าถึง 3 สิงหาคม 2550]

1.4 สภาพสังคมวัฒนธรรม

การแบ่งเขตการปกครองส่วนท้องถิ่น มีเทศบาล 1 แห่ง อบต. 14 แห่ง หมู่บ้าน 139 แห่ง ในด้านเศรษฐกิจ ประชากรในอำเภอจะนะทั้งสิ้น 94,505 คน แยกเป็นชาย 46,339 คน หญิง 47,166 คนหนาแน่นเฉลี่ยต่อพื้นที่ ประมาณ 186 คนต่อตารางกิโลเมตร ด้านศาสนา อำเภอจะนะมีประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ร้อยละ 75 และนับถือศาสนาพุทธ ร้อยละ 25 ศาสนาสถานในอำเภอจะนะ มัสยิดจำนวน 65 แห่ง มัสยิดที่สำคัญได้แก่ มัสยิดนุรุดีน ตำบลบ้านนา วัด 30 แห่ง วัดที่สำคัญได้แก่ วัดเกษมรัตน์ วัดขวด (<http://province.moph.go.th/chana/District/Database/History.htm>) [เข้าถึง 10 ตุลาคม 2551]

1.5 สถานที่ท่องเที่ยว

อำเภอจะนะ มีแหล่งท่องเที่ยวหลายแห่ง ทั้งที่เป็นธรรมชาติซึ่งมีทั้งที่เป็นภูเขา และชายทะเลที่ยังเงียบสงบมีความงามตามธรรมชาติ และมีสถาปัตยกรรมที่เก่าแก่อายุนับร้อยปี และที่ทำจากวัสดุที่ไม่ใช่แล้วอย่างขูด นำมาทำเป็นศาสนสถานที่มีความสวยงาม แปลกตา เป็นที่น่าสนใจ โดยเฉพาะกับชาวต่างชาติ ซึ่งเดินทางมาเที่ยวอยู่เป็นประจำ

1.5.1 วัดเกษมรัตน (วัดเสะ) ตั้งอยู่หมู่ที่ 6 ตำบลสะพานไม้แก่น เดิมชื่อวัดกะเสะ สร้างขึ้นโดยช่างชาวมุสลิมประมาณ ปี พ.ศ 2145 ได้รับวิสุงคามสีมา ปีพ.ศ 2481 เปลี่ยนชื่อเป็นวัดเกษมรัตน เป็นวัดที่เก่าแก่ที่สุดในอำเภอจะนะ สิ่งที่น่าสนใจวัดเกษมรัตนมีศาลาการเปรียญ กุฏิ วัตถุประสงค์ที่เก่าแก่อายุร้อยปีซึ่งอยู่ในการดูแลของกรมศิลปากร ไม่น้อยกว่า 100 ชิ้น การเดินทางเส้นทาง รพช. สายจะนะ-สะพานไม้แก่น ประมาณ 8 กิโลเมตร

1.5.2 ศูนย์ปฏิบัติธรรมวัดโคกสัก (วัดขวด) ตั้งอยู่หมู่ที่ 5 บ้านทุ่งครก ตำบลแคว เดิมเป็นสำนักสงฆ์ ไม่มีพระอยู่ ซึ่งที่ดินบริเวณนั้นเป็นป่าช้า ต่อมา ปีพ.ศ. 2535 พระครูสุนทรธรรมสิริ ได้ธุดงค์มาจำพรรษา พร้อมกับพระเดินทางมาจากภาคอีสาน จำนวน 8 รูป ชาวบ้านเกิดความศรัทธา จึงได้บริจาคที่ดิน จำนวน 2 ไร่ และได้บริจาคเพิ่มเป็น 20 ไร่ ทำพิธีวางศิลาฤกษ์ในปี พ.ศ 2537 ซึ่งสิ่งก่อสร้างในวัดจะมีกุฏิทรงไทย ภายในโครงสร้างจะเป็นคอนกรีต แต่ผิวด้านนอกเกือบทุกส่วนแทนที่จะฉาบด้วยปูน กลับนำวัสดุสีต่าง ๆ มาปิดทับไว้ทั้งตัวอาคาร รวมถึงบริเวณหลังคา ซึ่งเจ้าอาวาสให้ความเห็นว่า เป็นการประหยัดงบประมาณ เพราะขวดนั้นชาวบ้านต่างเอามาบริจาคให้ทั้งสิ้น เป็นการริเริ่มเคลือบวัสดุอย่างสวยงามและมีคุณค่า สวยงาม แปลกตา ปัจจุบันวัดขวดเป็นแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยวจากมาเลเซีย สิงคโปร์ จำนวนมากและยังได้รับคำชมจากนิตยสารต่างประเทศว่าเป็นสิ่งปลูกสร้างที่ทำจากวัสดุรีไซเคิล ที่สวยงามและมีขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

1.5.3 เขตห้ามล่าสัตว์ป่าเขาแดง ที่ทำการตั้งอยู่ที่ หมู่ 3 บ้านป่ายาง ตำบลคลองเป็ยะ อำเภอจะนะ จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2530 มีเนื้อ 68,250 ไร่ ครอบคลุมพื้นที่บางส่วนของป่าสงวนแห่งชาติ ป่าเขาเหลี่ยม เขาจันดี เขาบ่อท่อ และมีอาณาเขตครอบคลุมบางส่วนของอำเภอนาหม่อม อำเภอหาดใหญ่ อำเภอจะนะ ที่ทำการห่างจากตัวอำเภอจะนะ ประมาณ 25 กิโลเมตร

1.5.4 การล่องแพคลองนาทับล่องแพไปตามคลองนาทับ เป็นการท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ในอำเภอจะนะ โดยจะล่องไปตามคลองนาทับ

1.5.5 หาดวังหนาว ที่ตั้ง ตำบลนาทับ ห่างจากตัวอำเภอประมาณ 23 กม. เป็นชายหาดมีทรายสีขาวสวยงามมีต้นสนขึ้นอยู่ตามริมหาดเป็นแนวยาว ติดกับชายหาดสะกอม บริเวณหาดทรายยังมีความเงียบสงบ ธรรมชาติที่บริสุทธิ์

1.5.6 หาดสะกอม อยู่ที่ตำบลสะกอม อำเภอจะนะ ชมวิถีชีวิตชาวประมง หรือหาซื้ออาหารทะเลทั้งสดและแห้งอยู่ห่างจาก ตัวอำเภอประมาณ 11 กิโลเมตร ติดถนนสายหลักไปจังหวัดปัตตานี ยะลา หาดสะกอมเป็นหาดทรายที่ทอดตัวยาว สุดตา ครอบคลุมทั้งอำเภอจะนะ และอำเภอเทพา ถึงแม้หาดทรายจะไม่ขาวมากนัก จะได้ชมธรรมชาติที่ยังบริสุทธิ์ พร้อมด้วยวิถีชีวิตชาวประมงที่เรียบง่ายและเป็นมิตร

1.5.7 สวนสาธารณะ ตั้งอยู่ที่ตำบลสะพานไม้แก่น อำเภอจะนะ เดิมเป็นเหมืองหินแต่ได้หยุดกิจการ จึงได้ปรับปรุงให้เป็นสวนสาธารณะ แหล่งท่องเที่ยวสำหรับพักผ่อนซึ่งห้อมล้อมด้วยธรรมชาติ ชวนเขา

1.5.8 สวนส้มจุกเมื่อก่อนส้มจุกเป็นพืชเศรษฐกิจของอำเภอจะนะ ในอดีตบ้านเกือบทุกหลังจะมีต้นส้มจุกปลูกไว้ข้างๆ และจะมีขายอยู่ทุกๆที่ แต่ช่วงหนึ่งเกิดมีโรคระบาดแพร่กระจายอย่างรวดเร็ว ทำให้ส้มจุกต้องยืนต้นตายจำนวนมาก จากที่ปลูกกันอย่างแพร่หลาย ก็เกือบสูญหายไปจากอำเภอจะนะ แต่ปัจจุบันได้มีการขยายพันธุ์ โดยเอาต้นพันธุ์ดี ที่ยังเหลืออยู่ มาขยายพันธุ์อีกครั้ง และเรียนรู้ วิธีป้องกันโรค ตลอดจนการปลูกที่ถูกต้องตามหลักวิชาการ ทำให้ส้มจุกจะกลับมาเป็นพืชเศรษฐกิจอีกครั้ง เนื่องจากรสชาติหวาน กลิ่นหอม

1.5.9 ตลาดศูนย์รวมอุปกรณ์การเลี้ยงนกเขาชวาครบวงจร อำเภอจะนะ มีนกเขาชวาเป็นสัญลักษณ์ประจำอำเภอ มีการเลี้ยงนกเขาชวากันอย่างแพร่หลาย และมีผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการเลี้ยงนกเช่น กรงนกอาหาร เป็นต้น ขายจำนวนหลายร้านซึ่งขายกันในตลาดเป็นผลิตภัณฑ์ จากชาวบ้านที่รวมกลุ่มกันผลิตขาย นอกจากนั้นยังมีฟาร์มต่าง ๆ ที่ขายนกเขาชวา ขายในระดับราคาต่าง ๆ ทั้งที่ไม่แพงมาก จนถึงตัวเป็นหมื่น เป็นแสนเป็นล้าน(<http://province.moph.go.th/chana/District/Database/History.htm>) [เข้าถึง 10 ตุลาคม 2551]

สถานที่ท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอจะนะนั้นล้วนมีประวัติศาสตร์ความหมายที่ควรจดจำไว้หลายแห่งและสถานที่ข้างต้นนี้อาจจะไม่โด่งดังเป็นที่นิยมในการเที่ยวมากนัก แต่ก็สามารถนำเงินจากชาวต่างประเทศที่เข้ามาเที่ยวได้พื้นที่ข้างต้นได้หลายสิบล้านบาท เช่น ศูนย์ปฏิบัติธรรมวัดโคกสัก (วัดขวด) ตลาดศูนย์รวมอุปกรณ์การเลี้ยงนกเขาชวาครบวงจร เป็นต้น

2. ประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาชวาในภาคใต้เป็นที่นิยมแทบจะคู่กับทุกครัวเรือน ตั้งแต่ระดับเศรษฐกิจจนถึงระดับชาวบ้านที่หาเช้ากินค่ำ โดยสังเกตได้ว่าทุกครัวเรือนมักจะมีเสารอกนกมากบ้างน้อยบ้างตามฐานะ และมักจะมีกรงนกเขาชวาแขวนตามชายคาบ้าน รวมทั้งมักจะมีกรงผสมพันธุ์นกเขาชวา ใหญ่ กลาง เล็ก ราคาสูงต่ำตามฐานะอยู่ตามบริเวณบ้าน จากการสำรวจ (มัลลิกา คณานุรักษ์, 2547: 6) แหล่งผสมพันธุ์นกเขาชวาที่มากที่สุดในประเทศไทย คือ อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ผู้วิจัยขอนำเสนอประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ดังนี้

2.1 จุดเริ่มต้นการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

จากข้อมูลของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภोजะนะ (ม.ป.ป.) กล่าวถึงประวัติการเลี้ยงนกเขาชวาว่า เดิมทีเคยสมัยก่อนไม่แน่ชัดว่าเป็นปี พ.ศ. เท่าไร คนจะนะหลงใหลในเสียงขันของนกเขาชวาเป็นอันมาก สมัยนั้นยังไม่มีกรงผสมพันธุ์นกเขาชวาเหมือนในปัจจุบัน นักเล่นนกจะต้องเดินทางรอนแรมไปตามจังหวัดต่างๆ ครั้งหลายต่อหลายวัน บ้างเดินเท้า นั่งเกวียน จี๋ช้างหรือขึ้นรถไฟ ทั้งภาคใต้ใกล้เคียง ภาคกลางถึงภาคเหนือ พัทลุง ตรัง พังงา กระบี่ ชุมพร ประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี ราชบุรี นครปฐม สิงห์บุรี ชัยนาท ถึงนครสวรรค์ เรียกว่าที่ไหนมีนกป่าเสียงดีคนจะนะไปจับมาจนได้ แล้วนำกลับมาขายบ้าง เลี้ยงบ้างแล้วแต่กรณี

“...ที่บอกกันไปแล้วส่วนมากเมื่อก่อนจะไปหาจากป่าพัทลุงบ้าง พังงา ชุมพร เพชรบุรี ราชบุรี อะไรประมาณนี้แหละ แต่ที่มันดังเพราะว่าคนที่ผสมพันธุ์นกเขาชวาสำเร็จเป็นคนแรก ชาวอำเภोजะนะ แล้วนกถูกผสมเสียงดี และเชื่องง่ายกว่านกป่า เพราะนกป่าก็จะเลี้ยงให้หนักขนานกว่านกเขาชวาที่ผสมพันธุ์กันเอง ตอนหลังก็นิยมกันแบบนี้เอง...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

เรื่องประวัติศาสตร์ของอำเภोजะนะ ในอดีตถึงปัจจุบัน

วันที่ 12 กันยายน 2551

คุณครูปิยะ เทียรกาญจน์ ปรมาจารย์นกเขาที่คนจะนะยกย่อง (ปัจจุบันท่านเสียชีวิตแล้ว) มีอาจารย์ชื่อเปาะจิเหมม บราควอ เป็นชาวปัตตานี มาค้าขายทำทองที่อำเภोजะนะ ได้ซื้อนกเขาชวาป่าให้คุณครูปิยะ เทียรกาญจน์ ตัวหนึ่ง เป็นนกป่าเสียงใหญ่ ท่านชอบนกตัวนี้มาก จนเมื่อคุณครูปิยะ เทียรกาญจน์ อายุได้ 11 ขวบ ได้ขายตัวนั้นไปในราคา 15 บาท นับว่าราคาในขณะนั้น

สูงมากที่สุดเมื่อเทียบกับวัวที่ตัวใหญ่สุด ๆ ราคาแค่ประมาณ 5-7 บาทเท่านั้นเอง แสดงให้เห็นว่า นกเขาชวาเสียงดีมีราคาแพงมานานแล้ว คุณครูปิยะ เทียรกาญจน์หลงไหลในเสียงขันของนกเขาชวาเป็นที่สุด มีนกป่าตัวดี ๆ เสียงไว้หลายตัว มีนกตัวหนึ่งเสียงใหญ่ขันไพเราะน่าฟัง เสียงใหญ่ เป็นนกป่าจากจังหวัดตรัง วันหนึ่งเกิดหุคขขึ้นขึ้นมา โดยไม่รู้สาเหตุ จึงคิดหาวิธีการให้นกเขาขันเหมือนเดิม เลยสร้างกรงขนาดใหญ่ขึ้นมาแล้วปล่อยนกตัวนั้นเข้าไปพร้อมกับเอานกตัวเมียปล่อยเข้าไปในกรงนั้นด้วย หวังว่านกตัวผู้คงจะคึกคักและกลับมาขันดีเหมือนเดิม แต่เหตุการณ์ที่คาดไม่ถึงก็เกิดขึ้นเมื่อนกตัวเมียเกิดไข่และฟักเป็นตัวออกมา คุณครูปิยะ เทียรกาญจน์ ดีใจมากจึงไปบอกเพื่อนๆ ที่ร้านน้ำชา เพื่อนๆ ที่มาดูนกนกที่บ้านท่านหนึ่งในนั้นก็คือ นายปิ่น จินตนา จึงเกิดความคิดกลับไปทำกรงผสมนกเขาชวาที่บ้าน และเริ่มขายลูกนกเขาชวาผสมบ้านเป็นอาชีพนับแต่บัดนั้นมา จนถึงปัจจุบัน โดยนายปิ่น จินตนา อำเภोजะนะ เป็นผู้เพาะพันธุ์นกเขาชวาออกมาจำหน่ายได้เป็นคนแรกในภาคใต้ และเป็นที่รู้จักของคนต่อมา นับได้ว่านกเขาชวาอำเภोजะนะ มีลักษณะที่โดดเด่น และมีจุดกำเนิดอยู่ที่อำเภोजะนะ ดังนั้นนกเขาชวาจึงเป็นผลผลิตของอำเภोजะนะที่กลายมาเป็นการสร้างเอกลักษณ์และความโดดเด่นให้กับตัวสินค้าของอำเภोजะนะ คือ นกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

2.2 จุดต่อยอดการซื้อขายการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

การซื้อขายนกเขาชวาของอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลาเริ่มเป็นที่รู้จักว่าเป็นแหล่งเพาะพันธุ์นกเขาชวาที่มีรายได้เข้าสู่อำเภोजะนะมากที่สุดคือ นายสะมาแอ อีสอ ที่คนทั่วไปเรียกกันเองว่า “แอทอง” เนื่องจากมีอาชีพเป็นช่างทองมาก่อน แต่เขามีรายได้มากกว่าการเป็นช่างทองจากการผสมนกเขาชวาที่อำเภोजะนะ และที่ฟาร์มของนายสะมาแอ อีสอ ซึ่งเป็นฟาร์มที่ใหญ่ที่สุดในอำเภोजะนะและอาจกล่าวได้ว่าเป็นฟาร์มที่ใหญ่ที่สุดในภาคใต้สมัยนั้น

ปัจจุบัน ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของฟาร์ม คือชื่อเสียงของฟาร์ม ดังนั้นแต่ละฟาร์มจึงต้องสั่งสมชื่อเสียงไว้ให้มากที่สุด กลยุทธ์อย่างหนึ่งที่ต้องนำมาใช้ คือ การเข้าสู่สนามแข่งขันนกเขาชวาเสียงซึ่งมีอยู่เป็นประจำตลอดทั้งปี ทั้งในภาคใต้และภาคกลาง นับว่าเป็นโชคคิของอำเภोजะนะ ที่มีชื่อเสียงดั้งเดิมมายาวนานในการพัฒนาสายพันธุ์นกเขาชวาพันธุ์ดีที่สุด เป็นที่ยอมรับของคนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะจากมาเลเซีย สิงคโปร์ หรืออินโดนีเซีย ต่างยอมรับและเลือกนกเขาชวาสายพันธุ์จะนะเป็นส่วนใหญ่ ก่อเกิดตำนานเล่าขานถึงนกเขาชวาราคาแพงหลักล้านบาทของอำเภोजะนะหลายครั้งหลายครา อย่างที่ฟาร์มนายจะแซ ก็เคยขายนกเขาชวาในราคาหลักล้านบาทได้เช่นกัน ในปี 2539 โดยผู้ซื้อเป็นพ่อค้าจีนชาวสิงคโปร์ ซื้อไปขายต่อให้เศรษฐีชาวสิงคโปร์นำไปเลี้ยงประดับบารมี

“...ผมเคยขายนกเขาชาวตัวที่แพงที่สุด ปี 2539 ขายให้กับพ่อค้าจีนชาวสิงคโปร์ เขาเอาไปขายต่อกับเศรษฐีชาวสิงคโปร์ซื้อไปเพื่อประดับบารมี และสร้างชื่อเสียงให้กับเขาเอง...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชาว
วันที่ 20 สิงหาคม 2551

แม้ลูกค้าคนไทยเองก็มีลักษณะเช่นนี้เหมือนกันคือจะซื้อหากดี ราคาสูง ซึ่งมักจะเป็นนกที่ชนะการแข่งขันชิงรางวัลด้วยพระราชทานมาแล้ว เพื่อครอบครองเป็นเจ้าของและส่งเข้าแข่งขันในนามของตนเองต่อไป หากนกเขาชาวแข่งขันได้รางวัลใด ๆ ก็ตาม ก็สามารถสร้างความปิติยินดีอย่างสูงต่อเจ้าของ แต่หากไม่ชนะคนกลุ่มนี้ก็จะแสวงหากเขาชาวดีต่อไปอีก ตลาดนกเขาชาวจึงเป็นตลาดที่มีชีวิตชีวา อบอุ่นและเต็มไปด้วยมิตรภาพของผู้ซื้อและผู้ขาย โดยมิตรภาพจะพอกพูนและยืนยาวจากสายสัมพันธ์การคัดสรรนกเขาชาวดีแก่ลูกค้าครั้งแล้วครั้งเล่า บางรายจึงเป็นลูกค้าของฟาร์มยาวนานเทียบเท่าอายุฟาร์มเลยก็มี

นอกจากชื่อเสียงของฟาร์มจะเป็นปัจจัยหลักแล้ว ความนิยมสายพันธุ์นกของแต่ละกลุ่มลูกค้ายังเป็นส่วนประกอบหนึ่งด้วย โดยอาจจำแนกความนิยมของลูกค้าได้ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าประเทศอินโดนีเซีย นิยมนกเพลงคือจิ้งหะดี เสียงดี
2. กลุ่มลูกค้าประเทศมาเลเซีย นิยมนกชนะการแข่งขัน
3. กลุ่มลูกค้าประเทศสิงคโปร์ นิยมนกสายพันธุ์ดี ราคาแพง
4. กลุ่มลูกค้าคนไทย นิยมนกเพลง คือจิ้งหะดี เสียงดี เหมือนกลุ่มอินโดนีเซีย

การเลี้ยงนกเขาวนนั้นมี 2 ลักษณะ ดังที่จอร์จสัน สุขปาละ (2538) ได้สรุปไว้ คือ การเลี้ยงนกเขาชาวป่า และการเลี้ยงนกเขาชาวลูกผสม ซึ่งในปัจจุบันความนิยมเลี้ยงนกลูกผสมบ้านมากกว่านกป่าเพราะลักษณะนกป่านั้นปลายนไม่ตก เชื่องยาก ต้องเลี้ยงกันถึง 10 ปี กว่าจะขึ้นคุณภาพของปลายนมีเนื้อไม่ต้องตามความนิยม ส่วนนกลูกผสมบ้านมีชื่อเสียง คือ ไม่ค่อยแข็งแรง ไม่ค่อยอดทน ให้คุณภาพเสียงในระยะเวลาสั้นกว่านกป่า (นกลูกผสมให้เสียงชันภายใน 8-10 ปี นกป่าให้เสียงชันถึง 20 ปี) “...นกบ้านจะชันเพราะกว่านกเขาป่า...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลักองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชาว วันที่ 14 กันยายน 2550)

ดังนั้นจากการที่นกเขาชาว อำเภอนะนะ มีแหล่งกำเนิดอยู่ที่ อำเภอนะนะ พร้อมทั้งชาวอำเภอนะนะ มีวัฒนธรรมการเลี้ยงนกเขาชาว จนนกเขาชาวอำเภอนะนะ มีชื่อเสียง รักษาคุณภาพและมีการสั่งสมชื่อเสียงไว้ได้ยาวนานนั้น นับได้ว่าเป็นการถ่ายทอดข่าวสารจากอำเภอนะนะไปยังผู้ที่มีความต้องการและก่อให้เกิดความเชื่อมั่นที่ดีต่อนกเขาชาวอำเภอนะนะ จังหวัดสงขลา

2.3 จุดต่อยอดความมีชื่อเสียงการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะจังหวัดสงขลา การสร้างชื่อเสียงของฟาร์มคือปัจจัยแรกที่ลูกค้าจะพิจารณา ซึ่งการได้รับการยอมรับมายาวนานนั้นมักจะมาจากการพัฒนาสายพันธุ์นกเขาชวาได้ตรงกับความต้องการของสมัยนิยม ในแต่ละห้วงเวลา กล่าวคือความมีชื่อเสียงของการเลี้ยงนกเขาชวาของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นั้น เกิดจากการรักษาคุณภาพของการเลี้ยงนกเขาชวาของฟาร์มแต่ละฟาร์มดังที่กล่าวแล้วนั้น ให้ความสำคัญ ต่อการซื้อขายนกเขาชวา คือ คุณภาพนก นั้นคือนกต้องมีเสียงดีโดยทั่วไปนกที่เสียงดีมักจะมาจากพ่อแม่นกสายพันธุ์ดี ที่สำคัญอีกอย่างคือความเชื่อสัตย์ต่อลูกค้า เทคนิคการขายนกเขาชวาของแต่ละฟาร์มอาจจะแตกต่างกัน บางฟาร์มจะมีการรับประกันคุณภาพให้กับลูกค้าที่ซื้อนกเขาชวา ด้วยการกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน ซึ่งหากในห้วงเวลาดังกล่าวลูกค้าไม่พอใจสินค้าที่ซื้อไป สามารถเปลี่ยนนกตัวใหม่ให้ได้ นั่นคือการรับประกันคุณภาพของสินค้า

“...ทางฟาร์มของเรามีการรับประกันว่าในคุณภาพนกเขาชวาที่ราคาขายไป ในระยะเวลาที่เดือน ถ้าคุณฟังแล้วไม่คุ้มก็ต้องเปลี่ยนสินค้าใหม่ให้ เพราะสินค้าไม่มีคุณภาพ แต่ถ้าผ่าน โอเค จบกัน...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 20 สิงหาคม 2550

ปัจจัยอีกส่วนหนึ่งที่ทำให้มีการเลือกซื้อนกเขาชวาจะนะ คือวัฒนธรรมของคนจะนะ ที่มีน้ำใจกว้างขวางทั้งในการต้อนรับลูกค้าผู้มาเยือนและซื้อห่านก ด้วยการให้บริการทั้งด้านที่พักอาหาร และการพาไปเลือกห่านกจากฟาร์มทุกแห่ง โดยไม่มีการแก่งแย่งกีดกัน ทำให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจและมีความสุขที่จะได้มีโอกาสเลือกตามความพึงพอใจสูงสุดของตน

“...คนจะนะเป็นเจ้าของบ้านที่ดี ยกน้ำยกทำให้คุ้ม ถ้านกที่บ้านตัวเองไม่มีจะพาไปฟังนกที่บ้านคนอื่น...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 14 กันยายน 2550

สำหรับความนิยมเลี้ยงนกมีด้วยกัน 2 ประเภท คือ

1. การเชื่อในตำราว่าการเลี้ยงนกนั้นเป็นสิริมงคลแก่ตนเอง เพื่อประดับบารมีนกที่มีลักษณะให้คุณทางลาภ ยศ สรรเสริญ เป็นอุปเท่ห์ มี 59 ชนิด เช่น นกเหือกหรือสีเสวด ซึ่งทาง

มาเลเซีย อินโดนีเซีย เรียกว่า ญูนิง ซึ่งแปลว่าเหลือง นกชวาดำ นกขนแซมขาว นกที่มีเกล็ด 33 และ 44 เป็นต้น

2. การเลี้ยงฟังเสียงขัน ซึ่งเป็นความนิยมเลี้ยงกันมาก ซึ่งจะมีความดีของเสียงพื้นฐาน 4 ประการ คือ ความดีของคำนำหน้า ความดีของคำกลางและจังหวะ ความดีของคำปลายนิยมที่มีเสียงเหมือนฆ้องและประการสุดท้าย คือ น้ำเสียงกังวาน

การเพาะเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะปัจจุบันมีผู้ประกอบการฟาร์มนกเขาชวา ประมาณ 400 ฟาร์ม รูปแบบการเลี้ยงนกเขาชวามีการเปลี่ยนแปลงไปมาก สามารถนำมาสรุปเพื่อเปรียบเทียบให้เห็นถึงรูปแบบการเลี้ยงนกเขาชวา ดังตาราง 2

ตาราง 2 เปรียบเทียบการเลี้ยงนกเขาชวาในอดีตกับปัจจุบัน

| การเลี้ยงนกเขาชวาในอดีต | การเลี้ยงนกเขาชวาในปัจจุบัน |
|--|---|
| <u>ด้านพันธุ์</u> | <u>ด้านพันธุ์</u> |
| - จับนกเขาชวาป่ามาเลี้ยง โดยวิธีการจุกนก คักตาข่ายและต่อนก โดยมีข้อดีของการเลี้ยงนกป่า คือ มีความแข็งแรง อดทน ให้คุณภาพเสียงยาวนานกว่านกลูกผสมบ้าน | - นิยมเพาะเลี้ยงนกลูกผสมบ้าน โดยปรับปรุง และคัดเลือกพันธุ์จากนกป่า ข้อดีของนก ลูกผสมบ้าน คือ มีความเชื่อง ขันเร็วกว่านกป่า คุณภาพเสียงมีเนื้อดีกว่านกป่า |
| <u>การตั้งชื่อ</u> | <u>การตั้งชื่อ</u> |
| - เรียกชื่อนกตามสถานที่ เหตุการณ์ต่าง ๆ หรือ ชื่อคนที่พบนก โดยทำเครื่องหมาย เช่น การแต้ม สีต่าง ๆ บนตัวนกเพื่อเป็นสัญลักษณ์ | - เรียกชื่อนกตามฟาร์มที่เพาะ โดยจะเป็นรหัส ฟาร์มตามด้วยหมายเลขประจำตัวนก โดยทำกำไล สวมข้อเท้าลูกนกแต่ละตัวไว้ ทำให้สามารถ ตรวจสอบสายพันธุ์ได้ |
| <u>โรงเรือนกรงที่ใช้เลี้ยง</u> | <u>โรงเรือนกรงที่ใช้เลี้ยง</u> |
| - เมื่อจับนกได้จะนำนกใส่ในกรงที่ทำขึ้นง่าย ๆ โดยการนำเอาไม้ไผ่ประมาณหนึ่งข้อ ผ่าเป็นชิ้น เล็ก ๆ แล้วใช้เถาวัลย์ผูกเพื่อความเป็นระเบียบ คล้ายสุ่มไก่ ทำจากไม้ไผ่ลำเดียว | - กรงที่ใช้มีหลายรูปแบบ โดยแบ่งตามประเภท ของการเลี้ยง ได้แก่ กรงพ่อแม่พันธุ์ กรง อนุบาล กรงเดี่ยว ซึ่งดัดแปลงให้มีความ เหมาะสมกับสภาพพื้นที่และทุนทรัพย์ที่มี |
| <u>การจำหน่าย</u> | <u>การจำหน่าย</u> |
| - เป็นการแลกเปลี่ยนนกเขาชวากับสินค้าต่างๆ ของพ่อค้าต่างเมืองที่นำสินค้าจำพวกกรีซ หม้อ ทองเหลือง กระบอกขนมจีน เป็นต้น เข้ามาค้าขาย | - การซื้อ-ขาย เป็นเงินสด บางฟาร์มที่มีนก เสียงดีต้องมีการจองลูกนกในแต่ละรุ่นการผลิต |

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา, 2550

ตั้งแต่ประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา จนถึงจุดเริ่มต้นการเลี้ยงนกเขาชวา จุดต่อยอดการเลี้ยงนกเขาชวาและจุดต่อยอดการสร้างชื่อเสียงตลอดจนการมีความเชื่อต่าง ๆ ในเรื่องการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ได้ผสมผสานเป็นองค์ความรู้ที่สืบทอดกันมาตั้งแต่เดิมจนถึงปัจจุบัน จนการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา กลายเป็นแหล่งการเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการตลาด ซึ่งจากวัฒนธรรมการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา กลายเป็นการสร้างแหล่งกำเนิด การพัฒนาคุณภาพการสื่อสาร และการถ่ายทอดลักษณะของสินค้า รวมถึงการรักษาคุณภาพของนกเขาชวาที่เป็นมาตรฐานหรือการสร้างเอกลักษณ์ตราสินค้าที่ทำให้นกเขาชวา อำเภोजะนะ เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของชาวอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

3. องค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา เป็นที่รู้จักของผู้ที่นิยมเลี้ยงและเล่นนกเขาชวากันโดยทั่วไป ทั้งนี้เพราะผู้เลี้ยงนกเขาชวาอำเภोजะนะนั้น ได้มีการสะสมองค์ความรู้และเกิดการเรียนรู้นกเขาชวาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน การน่านกเขาชวามาเลี้ยงโดยมีรูปแบบการเลี้ยงนกเขาชวาในอดีตก่อนที่จะมีการสร้างอาชีพเกี่ยวกับนกเขาชวานั้น ชาวอำเภोजะนะมีการเลี้ยงนกป่า (เล่นนกป่า) เป็นส่วนใหญ่ แต่ก็มีมีการเลี้ยงนกเขาชวา ซึ่งการเลี้ยงนกเขาชวาในสมัยก่อนผู้เลี้ยงต้องเดินทางไปเสาะแสวงหานกเลี้ยงดี ทั้งภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ (จिरพันธุ์ สุขปาสะ, 2538: 47-51 และจากการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา 2550)

3.1 องค์ความรู้ด้านการได้นกเขาชวามาเลี้ยง

การเลี้ยงนกเขาชวาในอดีตและปัจจุบันนั้นมีความแตกต่างกัน ในหลายด้านซึ่งเหตุผลที่มีการเปลี่ยนแปลงการได้นกเขาชวามาเลี้ยงในอดีตและปัจจุบันมีดังนี้คือ

3.1.1 การนำเอานกเขาชวาป่ามาเลี้ยง

การนำเอานกเขาชวาป่ามาเลี้ยงของอำเภोजะนะจากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าสามารถทำได้หลายวิธี โดยมีวิธีที่นิยมใช้ 3 วิธี คือ

1) การใช้ชนกต่อ เป็นวิธีที่ผู้นิยมเลี้ยงนกเขาชวาในเขตพื้นที่อำเภोजะนะรอบนอกนิยมกัน เช่น ตำบลท่าหมอไพร ตำบลสะพานไม้แก่น ตำบลน้ำขาว เป็นต้น ทั้งนี้เพราะในพื้นที่ยังคงมีความสมบูรณ์ตามธรรมชาติอยู่มาก ทำให้มีนกเขาชวาป่าอยู่มาก วิธีการจับนกป่าโดยใช้ชนกต่อ คือการนำเอานกเขาชวาที่ได้คัดเลือกและเลี้ยงไว้เป็นพิเศษ ซึ่งจะเป็นนกที่สู้นกตัวอื่น ขยันขัน และมี

ความอดทนในการชันเรียกนกป่าได้เป็นเวลานาน ซึ่งผู้ต่อนจะต้องฝึกหัดนกต่อให้มีความคุ้นเคยกับกรงต่อหรือที่ชาวบ้านเรียกว่า “บะห์” และฝึกนำไปแขวนบริเวณป่า ทั้งนี้เพราะนกเขาชาวที่จะนำไปเป็นนกต่อเมื่อนำมาเลี้ยงไว้บริเวณบ้านนาน ๆ เมื่อนำไปแขวนไว้ที่ต้นไม้ในป่าจะเกิดอาการตกใจกลัวไม่กล้าชัน เมื่อผู้เลี้ยงนกต่อฝึกหัดนกต่อจนสามารถใช้งานได้แล้วก็จะคอยสังเกตและเสาะหานกป่าที่มีเสียงดีเพื่อจะทำการต่อนก โดยนำนกต่อที่อยู่ในกรงต่อไปแขวนไว้บริเวณพุ่มไม้ที่เห็นว่าเหมาะสม บางครั้งพุ่มไม้ที่จะใช้แขวนกรงนกต่อนั้นสูงไม่สามารถแขวนถึงได้ก็จะใช้ไม้สาวซึ่งเป็นไม้ไผ่ยาวส่งกรงนกต่อนั้นไปแขวนไว้ที่กิ่งไม้ เมื่อนกต่อส่งเสียงชันนกป่าที่อาศัยอยู่ในบริเวณนั้นก็จะเกิดอาการลึกลับหวงถิ่นของตนและชันรับ ซึ่งเสมือนหนึ่งการทำทายต่อผู้กันและนกป่าจะบินเข้าไปหากกรงนกต่อเพื่อจิกตี เมื่อนกป่าไปเหยียบไม้แห้งที่ทำไว้หน้ากรงนกต่อไม้นั้นก็จะกระตุกลงมาดึงเอาเชือกที่ผูกติดอยู่กับพื้นที่ซึ่งกรงข้างล่าง ผู้ต่อนกก็สามารถจับนกเขาชาวมาเลี้ยงได้ตามต้องการ

2) การจูดนก เป็นวิธีที่ชาวอำเภอจะนะใช้เพื่อนำนกเขาชาวหรือนกป่ามาเลี้ยง สิ่งที่ใช้จูดนกคือยางเหนียว ๆ ที่ทำจากชันหรือยางจากต้นไม้ เช่น ยางของต้นพะยอม หรือต้นยาง เป็นต้น นำมาผสมกับน้ำมันเครื่องที่ใช้แล้วหรือน้ำมันมะพร้าวแล้วเคี่ยวให้ละลายเข้าด้วยกันแล้วผสมน้ำยาพาราจันได้อย่างเหนียว ๆ ก็นำไปอาบไว้ในก้านมะพร้าวหรือไม้ไผ่ที่เหลาไว้เป็นอันเล็ก การจูดนกต้องใช้เวลานานเพราะผู้จูดนกต้องคอยสังเกตและเฝ้าติดตามนกป่าตัวที่ต้องการจูดนับตั้งแต่ตอนย่ำรุ่งต้องคอยฟังเสียงนกที่จะชันตรงที่นอนบนต้นไม้ที่อยู่อาศัยวิธีนี้แม้ว่าผู้เลี้ยงนกเขาชาวจะได้นกเขาชาวเสียงดีมาเลี้ยงตามที่ต้องการ แต่มีข้อเสียเพราะนกป่าที่ได้จะตื่นตกใจง่ายและเมื่อมาอยู่ในสภาพที่ต่างจากที่เคยอยู่ ดังนั้นกว่านกป่าจะชันได้ตามปกติผู้เลี้ยงจึงต้องใช้เวลาเลี้ยงตั้งแต่ 3-6 เดือน

3) การดักด้วยตาข่าย การดักตาข่ายเป็นวิธีที่นิยมกันมากในช่วงที่มีนกเขาชาวป่าอยู่มาก วิธีการคอยสังเกตหาฝูงนกเขาป่าที่หากินอยู่เป็นกลุ่ม ๆ ตามบริเวณท้องทุ่งในตอนเย็น เมื่อพบฝูงนกเขาป่าแล้วจะนำตาข่ายไปดักจึงไว้ เมื่อถึงเวลาค่ำนกกลับรังนอน คนดักนกทำเสียงดัง ไล่่นก นกเขาป่าจะตกใจและบินไปที่ต้นไม้ที่ดักตาข่ายไว้ นกบินชนตาข่ายและตกลงมาข้างล่างเป็น ตาข่ายที่พับเป็นถุงขึ้นมา ผู้ดักนกสามารถจับนกได้ วิธีนี้ในปัจจุบันไม่นิยมใช้เนื่องจากนกที่อยู่รวมกันเป็นจำนวนมากมีน้อย และไม่รู้ว่านกเสียงดีหรือไม่ต้องนำมาเลี้ยงก่อนและกว่านกจะชันต้องใช้เวลานานและถ้าเสียงไม่ดีต้องปล่อยไป

“...สมัยก่อนถ้าอยากได้นกเขาชวาจะต้องไปดักจับกันเองแถว ๆ ป่าภาคกลาง แล้วแต่เทคนิคบางคน บางคนใช้ตาข่าย บางคนใช้นกต่อ อีกวิธีก็คือ จุคนกแต่ไม่ค่อยนิยมใช้กัน...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
การซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ
วันที่ 17 กันยายน 2550

3.2 การผสมพันธุ์นกเขาชวา

ผลจากการสัมภาษณ์พบว่า การผสมพันธุ์นกเขาชวาผู้เลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีแนวทางการผสมพันธุ์นกเขาชวาตั้งแต่การคัดเลือกพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์นกเขาชวา การมีหลักการผสมพันธุ์ การสร้างกรงผสมพันธุ์นกเขาชวา ซึ่งจะมีหลักการเฉพาะและการสังเกตช่วงระยะเวลาของการผสมพันธุ์ตลอดจนการได้มาซึ่งไข่นกที่ฟักออกมาเป็นตัวได้

1. การคัดเลือกพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์นกเขาชวา นกเขาชวาที่จะนำมาเป็นพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์นกเขาชวาจะพิจารณาจากรูปลักษณ์ภายนอก นอกจากรูปร่างสวยงามสง่าแล้ว สิ่งที่สำคัญที่ผู้จะผสมพันธุ์นกเขาชวาคำนึงมากที่สุดก็คือเสียงของพ่อพันธุ์แม่พันธุ์จะต้องเป็นนกที่เสียงดีและขยันขันตามที่คุณเลี้ยงต้องการ เพราะโอกาสที่จะได้ลูกนกผสมมีเสียงดีและขยันขันก็จะมากขึ้นด้วย นอกจากนั้นแล้วอายุของพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์ก็เป็นองค์ประกอบอย่างหนึ่งที่ต้องพิจารณา แต่ทั้งนี้ก็ไม่สามารถระบุอายุได้อย่างแน่นอนเพราะขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของผู้เลี้ยง แต่ละคน บางคนเห็นว่าพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์นกเขาชวาสามารถนำมาผสมพันธุ์ได้ตั้งแต่อายุ 7-8 เดือน แต่ถ้าพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์อายุได้ 1 ปี ก็ยิ่งดี บางคนเห็นว่า พ่อนกควรมีอายุ ตั้งแต่ 1- 8 ปี จึงจะเหมาะสมที่สุดหรืออาจจะมากกว่านี้ก็ได้ แต่จะได้ลูกนกที่ไม่ดีเท่าที่ควร ส่วนแม่พันธุ์ควรมีอายุระหว่าง 1- 6 ปี จึงเห็นได้ว่าการกำหนดอายุของพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ที่จะนำมาผสมนั้น ไม่สามารถกำหนดช่วงอายุลงได้แน่นอน แต่มีข้อสังเกตว่าถ้าพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ขันออกเสียงได้เต็มที่ มีความคิดหรืออาดก็สามารถนำมาผสมพันธุ์ได้

“...เมื่อก่อนนกที่จะลงสนามแข่งได้น้อยอายุ 4-5 ปี เพราะพันธุ์มันเป็นสายพันธุ์นกป่าว่ามันจะเชื่องประมาณ 3-4 ปี แต่สมัยนี้มีการพัฒนาสายพันธุ์มาเรื่อย ๆ อายุ 5-6 เดือนก็เข้าแข่งขันได้แล้ว ...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกเขาชวาอำเภอจะนะ
วันที่ 20 กันยายน 2550

2. หลักการผสมพันธุ์นกเขาชวา นกเขาชวาตามธรรมชาติมีนิสัยคู่ร้ายและขี้หึง ผู้ที่ทำหน้าที่ผสมพันธุ์นกเขาชวาจึงต้องคอยเอาใจใส่และสังเกตอยู่ตลอดเวลา เริ่มตั้งแต่ก่อนที่จะใส่รังทั้งคู่ลงในกรงเดียวกัน จะต้องทดลองก่อนว่านกทั้งคู่มีความพร้อมหรือมีใจรักกันหรือไม่ โดยนำกรงนกมาวางเคียงกันแล้วสังเกตด้านกนอนแนบกรงใกล้กันก็นำมาใส่กรงผสมพันธุ์รวมกันได้ บางคู่อาจเปลี่ยนพฤติกรรมในเวลา 2 – 3 วัน บางคู่อาจจะนานกว่านั้น “...นกเขาชวามันก็เหมือนคนถ้ามันไม่ชอบมันก็ไม่อยากอยู่ด้วย...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก องค์กรความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา วันที่ 14 กันยายน 2550)

3. กรงนกสำหรับการผสมพันธุ์นกเขาชวา มีลักษณะแตกต่างจากกรงเลี้ยงโดยทั่วไปทั้งขนาดและรูปแบบ ทั้งนี้เพื่อความเหมาะสมในการผสมพันธุ์ของพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์และเป้าหมายที่จะได้ลูกนกจากการผสมพันธุ์เป็นสำคัญ กรงผสมพันธุ์ควรมีเพียงห้องเดียว ไม่ควรทำเป็นหลายกรงติดกันเพราะนกจะรบกวนกัน ทำให้การผสมพันธุ์ได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากวิธีการและประสบการณ์ของผู้ผสมพันธุ์นกเขาชวาที่มีแตกต่างกันทำให้กรงผสมพันธุ์ในอำเภอจะนะมีลักษณะแตกต่างกันไป

“...กรงผสมพันธุ์นกจะมีการสร้างกรงนกหรือบ้านนกให้ทั้งคู่อยู่ร่วมกัน ซึ่งลักษณะบ้านนกในปัจจุบันจะมีขนาดใหญ่กว่าอดีต รูปแบบพัฒนาตามยุคสมัย...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์กรความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 20 สิงหาคม 2550





ภาพ 7 กรงผสมพันธุ์นกอูชาชาวา ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา
ที่มา : เอส.พี.เค. ฟาร์ม และ อินทรีรี ฟาร์ม 2550

4. ระยะเวลาการผสมพันธุ์และการฟักไข่ เมื่อนำพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์นกอูชาชาวาที่มีความพร้อมที่จะผสมพันธุ์นำมาขังรวมไว้ในกรงผสมพันธุ์ นกทั้ง 2 นก จะแสดงความรักต่อกัน มีการเอาอกเอาใจกัน และสังเกตว่าตอนกลางคืนนกอูชาชาวาจะนอนริม ๆ กรง และนกอูชาชาวาจะนอนในรัง ตอนกลางคืนทุก ๆ คืนก็แสดงว่านกอูชาชาวาเพศเมียจะออกไปแล้ว นกอูชาชาวาจะออกไปครั้งละ 2 ฟอง และใช้เวลาฟักไข่ประมาณ 15 วัน ไข่ฟองแรกจะออกเป็นตัว และไข่ฟองที่สองจะออกเป็นตัวในระยะเวลาไม่เกิน 18 วัน ถ้าไข่ฟองใดฟักนานเกินกว่า 18 วัน ก็แสดงว่าไข่นั้นไม่มีเชื้อเพศผู้ผสม จะเป็นไข่มที่ไม่สามารถฟักออกเป็นตัวได้ หรือถ้าจะให้แน่ใจก็นำเอาไข่นั้นไปส่องกับแสงแดดถ้าไม่เห็นเป็นก้อนขุ่นอยู่ภายในก็แสดงว่าเป็นไข่มแน่นอน ฟักต่อไปก็ไม่มีประโยชน์

“...เมื่อแม่นกอูชาชาวาออกไป ตามปกติจะออกไปครั้ง 2 ฟอง แม่นกจะใช้เวลาฟักไข่อยู่ 15 วัน ก็จะได้ลูกนกอูชาชาวาเพศผู้และเพศเมียอย่างละหนึ่งตัว เว้นแต่กรณีพิเศษอาจเป็นลูกนกอูชาชาวาเพศเดียวกันก็ได้...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกอูชาชาวา
วันที่ 20 สิงหาคม 2550

3.3 องค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการแข่งขัน

การเลี้ยงนกเขาชวาโดยทั่วไปผู้เลี้ยงมีจุดมุ่งหมายในการเลี้ยงเพื่อความเพลิดเพลินด้วยการฟังเสียง และเลี้ยงเพื่อใช้ในการแข่งขัน ซึ่งชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ก็เลี้ยงนกเขาชวาด้วยจุดมุ่งหมายทั้ง 2 ประการนี้ แต่จากการศึกษาพบว่า การเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อความเพลิดเพลิน เพื่อการฟังเสียง ก็เหมือนการเลี้ยงนกเขาชวาของคนในพื้นที่อื่นๆ โดยทั่วไป และพฤติกรรมเหล่านั้นไม่ได้สร้างความเชื่อมั่น เชื่อถือให้กับคนในพื้นที่อื่นๆ เท่ากับที่ชาวจะนะ จังหวัดสงขลา เลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการแข่งขัน ทั้งนี้จะเห็นได้จากกรณีที่นกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้รับรางวัลจากการประกวดเสียงอย่างมากมาย และสามารถผลิตนกลูกผสมเพื่อออกจำหน่ายเป็นรายได้จำนวนมาก นำเข้าสู่พื้นที่มานานาน (จिरพันธุ์ สุขปาละ, 2538: 66 และจากการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา, 2550)

ดังนั้นชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่ได้สร้างชื่อเสียงเกี่ยวกับนกเขาชวา จึงเป็นผู้ที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อการแข่งขันมากกว่าการเลี้ยงเพื่อความเพลิดเพลินใจ เนื่องจากการได้แชมป์เสียงนกเขาชวาในระดับใดระดับหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นระดับเสียงใหญ่ เสียงกลาง และเสียงเล็ก นอกจากจะได้อาณาสิทธิ์ที่ได้แชมป์สูงแล้ว ยังจะสร้างชื่อเสียงแก่ผู้เลี้ยงและผู้ที่มีฟาร์มนกเลี้ยงนกจำหน่ายอยู่ ก็จะเป็นที่ยอมรับนับถือของผู้ที่นิยมเล่นนก ซึ่งสามารถนำรายได้จำนวนมากให้กับอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ดังคำกล่าวของผู้เลี้ยงนกชาวสิงคโปร์ที่ว่า

“...ความน่าเชื่อถือของเจ้าของฟาร์ม ความชอบในตัวของนกเขาชวา และอำเภอจะนะเป็นแหล่งผสมพันธุ์ที่มากที่สุด เพื่อนชาวต่างประเทศรู้จักกันดีว่าอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีฟาร์มนกเขาชวามากที่สุด และมีนกเขาพันธุ์ดีที่ต้องการ ผู้คนนิยมมุ่งหน้ามาซื้อนกเขาชวาในอำเภอจะนะเป็นอย่างมาก...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ลูกค้าชาวต่างประเทศ

วันที่ 17 กันยายน 2550

แต่นกเขาชวาป่าที่เลี้ยงเพื่อจะใช้ในการแข่งขันนั้นชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ไม่นิยมกัน ทั้งนี้อาจจะมีสาเหตุหลายประการด้วยกันกล่าวคือ นกป่าที่เสียงดีจริงๆ มีน้อย ถึงจะมีก็ไม่สามารถนำไปแข่งขันกับนกลูกผสมในปัจจุบันได้ และนกเขาชวาป่าต้องใช้เวลาในการเลี้ยงดูนานมากกว่าที่นกป่านั้นจะเชื่อง และส่งเสียงขันได้เต็มที่เหมือนกับที่อยู่ตามธรรมชาติ ด้วยสาเหตุดังกล่าว ชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จึงนิยมเลี้ยงนกเขาชวาที่เรียกว่านกลูกผสมเพื่อฟังเสียงและใช้ในการแข่งขัน เพราะใช้ระยะเวลาในการเลี้ยงน้อยกว่า กล่าวคือ อายุประมาณ 8-10 เดือน บางตัวก็สามารถส่งเข้าแข่งขันได้

การเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อใช้สำหรับการแข่งขันนั้น จีรพันธุ์ สุขปาละ(2538: 66 - 76) ได้นำเสนอและผู้วิจัยได้สรุปดังนี้

1. การคัดเลือกนกที่ดีเลี้ยงเพื่อการแข่งขัน

การคัดเลือกนกที่มีคุณลักษณะต่างๆ ดีตามประสบการณ์ของผู้เลี้ยงจะช่วยประหยัดเวลาในการเลี้ยงที่สามารถส่งนกเข้าไปแข่งขันได้ การคัดเลือกนกที่ดีจะเลี้ยงเพื่อการแข่งขัน มีประเด็นในการพิจารณาดังนี้

1.1 การคัดเลือกโดยพิจารณาจากเสียง ลูกนกจะยังไม่ส่งเสียงร้องจนกระทั่งมีอายุประมาณ 20-30 วัน จะเริ่มออกเสียงร้องเจี๊ยบๆ เหมือนเสียงของลูกไก่ อายุประมาณ 40 วัน จะเริ่มมีเสียงออกจากลำคอ และผู้เลี้ยงจะรู้ว่านกจะมีเสียงดีหรือไม่ดี เสียงใหญ่ เสียงเล็ก หรือเสียงกลาง จะเป็นนกที่จิ้งหะจะทราบได้เมื่อนกมีอายุประมาณ 3 เดือน ดังนั้นผู้ที่คัดเลือกนกถูกผสมเสียงไว้จะต้องคำนึงถึงก็คือ น้ำเสียง จิ้งหะ

น้ำเสียง หมายถึง กระแสความกังวานของเสียงขันของนกเขา ถ้านกร้องที่มีกระแสเสียงกังวานมากก็จะถือว่าน้ำเสียงดี ควรที่จะเลี้ยงเอาไว้ แต่น้ำเสียงของนกในช่วงอายุ 3 เดือน จะชัดเจนสำหรับนกที่มีลักษณะเสียงที่ดีจริงๆ ซึ่งนกบางตัวในอายุเดียวกันอาจจะยังไม่ปรากฏ

จิ้งหะ คือ จำนวนพยางค์ที่นกเขาชวาเปล่งเสียงออกมาในแต่ละครั้ง นกที่นิยมเลี้ยงไว้จะเป็น 3 - 4 - 5 จิ้งหะก็ได้ ดังเช่น

นก 3 จิ้งหะ จะร้อง ว้าว-ตะ-โก้ง

นก 4 จิ้งหะ จะร้อง ว้าว-ตะ-ตะ-โก้ง

นก 5 จิ้งหะ จะร้อง ว้าว-ตะ-ตะ-ตะ-โก้ง

ในการพิจารณาจิ้งหะเสียงร้องของนก คือ การนับครั้งของการเปล่งเสียงในแต่ละครั้ง เป็น 1 จิ้งหะ ดังนี้

เปล่งเสียงร้องครั้งแรก ว้าว เป็น จิ้งหะหน้า

เปล่งเสียงร้องครั้งสุดท้าย โก้ง เป็นจิ้งหะปลาย

เปล่งเสียงหลังพยางค์หน้า และหน้าพยางค์ปลาย เรียกว่า “เม็ดใน” เม็ดในจึงอยู่ระหว่างจิ้งหะหน้าและจิ้งหะปลาย เมื่อนกส่งเสียงร้อง “ตะ” 1 ครั้ง จึงมีเม็ดใน 1 จิ้งหะ รวมเป็นเสียงร้องของนกนั้นได้ 3 จิ้งหะ

การพิจารณาว่านกนั้นควรเลือกไว้แข่งขันหรือไม่ในน้ำเสียงและจิ้งหะ ให้ดูว่าเมื่อนกเริ่มมีอายุย่างเข้าเดือนที่ 8 นกจะเริ่มขันรายุก คือขันเป็นจิ้งหะ ขันบ่อยๆ ซึ่งจะทำให้ทราบถึง

จังหวะและน้ำเสียงของนก นกที่จะคัดเลือกไว้ใ้เสียงนั้นจะต้องมีจังหวะที่ชัดเจน มีน้ำเสียงดี ซึ่งอาจจะเป็นนกที่มี 3 4 หรือ 5 จังหวะก็ได้ ซึ่งในการเปรียบเทียบเสียงนกนั้น หากเป็นนก 4 จังหวะ ถ้ามี น้ำดี หมายถึง กระแสเสียงกังวานดี กลางดี หมายถึง การออกเสียงพยางค์กลาง (เม็ดใน) ชัดเจนดี และ ปลายดี หมายถึง มีเสียงท้าวพยางค์ยาว จะดีกว่านก 3 จังหวะ ซึ่งมี น้ำดี กลางดี และปลายดี แต่ถ้าเป็นนก 4 จังหวะ ที่ขาดลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งที่กล่าวมาข้างต้น ความดีจะสู้นก 3 จังหวะที่มีน้ำดีกลางดี และปลายดีไม่ได้

“...เมื่อก่อนนิยมเล่นนก 3 4 จังหวะ แต่เดี๋ยวนี้นิยมเล่น นก 4 5 จังหวะ นก 5 จังหวะคำร้องจะร้องว่า ว้าว-ตะ-ตะ-ตะ-โก้ง ว้าวคือ คำหน้า คือมี 3 เม็ดใน คำว่า ตะ ตะ นั้นเอง ส่วนคำว่า โก้ง คือปลาย...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
จุดเด่นนกเขาของอำเภอจะนะ
วันที่ 17 กันยายน 2550

สำหรับการพิจารณาน้ำเสียงของนกเขา ผู้อยู่ในแวดวงของการแข่งขันนกเขาชาว ได้มีการประพันธ์บทกลอน ซึ่งนำเสนอให้เห็นถึงความสำคัญของเสียงขันของนก ที่ต่อวงการผู้เลี้ยงนกเขาชาว ไม่ว่าจะเป็นนกเขาชาวในอำเภอจะนะ หรือทั่วทั้งประเทศ ซึ่งประพันธ์โดย คุณองอาจ (อ้อคอินโด) เพื่อเป็นแนวทางในการฟังเสียงร้องของนกดี ผู้ประพันธ์ให้ชื่อบทกลอนนี้ว่า

"สุดยอดนกเขาในจินตนาการ"

| | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| คำหน้าว้าวยาวลึกลงสุดเสียง | ส่งสำเนียงเรียงร้อยถ้อยคำขัน |
| สะคุดหน้าแล้วต่อเม็ดในปล้น | ไม่กระชั้นเพลงจิตติดขัดใน |
| จังหวะห่างพอเหมาะทั้งในนอก | ต้องขอบอกฟังเพราะเสนาะใส |
| เม็ดในเอื้อนอ่อนช้อยจนจิตใจ | ฟังเมื่อ ไห่ร่ชาบซึ่งครึ่งฤดี |
| น้ำยาร้องแรงแทงสนาม | น่าเกรงขามนักรบจ้าวปักษี |
| น้ำอาหรับนุ่มหูฟังคูดี | สองแบบนี้ต้องใสไ้ไกลกังวาน |
| สะคุดปลายยาวล่อยล่องบนฟ้า | กลางเวหาพาฝันเสียงขับขาน |
| จบคำร้องแม่งงขึ้นใจนาน | ตลอดกาลคือนกดีมากมี เอย. |

เสียงขันของนกที่มีความสัมพันธ์กับอายุของนกกล่าวคือ ในช่วงระยะเวลาที่นกมีอายุ 1 ปี เสียงขันของนกจะยังคงมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของเสียง จังหวะ และลำ ทั้งนี้เพราะนกยังมีอายุน้อย แต่เมื่อนกมีอายุครบ 3 ปี จะส่งเสียงขันที่มีลักษณะแน่นอนจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงเสียงขันอีก และจะคงอยู่สภาพเช่นนั้นจนถึงอายุไม่เกิน 10 ปี ก็จะลดเสียงลง

“...นกลูกผสมบางตัว 5-6 เดือน ก็เข้าสนามแข่งได้แล้ว แต่ว่านกจะให้มาตรฐานอย่างน้อยลูกผสมก็ประมาณ 1 ปีกว่า นกถ้าเราไม่นำไปผสมพันธุ์ก่อนอายุ 10 ปีก็ยังสามารถอยู่...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

เกี่ยวกับองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา

วันที่ 20 สิงหาคม 2550

1.2 การคัดเลือกนกโดยดูจากลักษณะทั่วไป การดูรูปร่างและลักษณะภายนอกของนกเป็นวิธีการคัดเลือกนกดี เพื่อใช้ในการแข่งขันอีกวิธีหนึ่งที่ใช้ควบคู่กับการคัดเลือกนกโดยพิจารณาจากน้ำเสียง การคัดเลือกนกพิจารณาจากลักษณะทั่วไปว่า

1) ไม่ควรเลือกนกที่มีหน้าอกคด โดยปกติเมื่อเอามือจับหน้าอกนกและลูบจากด้านหน้ามาด้านหลังจะสัมผัสกับกระดูกที่เป็นแนวเส้นตรง แต่ถ้านกตัวใดมีกระดูกหน้าอกคด นกนั้นเป็นโรคกระดูกอ่อน ไม่สมบูรณ์และแข็งแรงพอที่จะใช้พลังเสียงในการแข่งขัน ทั้งนี้จากการสังเกตจะพบว่า นกเสียงใหญ่จะมีรูปร่างใหญ่กว่านกที่มีเสียงกลางและเสียงเล็ก “...ถ้าดูรูปร่างจะดูหน้าอก ถ้าหน้าอกเบี้ยวไม่เอา เพราะนกอกเบี้ยวไม่ค่อยสู้ ร้องได้สักพักก็เหนื่อยแล้วไม่ร้อง...” (ผู้ให้ข้อมูลหลัก การเลี้ยงนกเขาชวาและการส่งออก วันที่ 12 กันยายน 2550)

2) ลักษณะขน จะเลือกนกที่มีขนตามตัวมีลายเป็นปล้องๆ พาดตั้งแต่กลางหลังลงมาถึงปลายปีกและตามตัว ลายนั้นจะเป็นระเบียบและมีลักษณะเรียง เพราะนกที่มีลักษณะเช่นนี้จะส่งเสียงขันที่เป็นจังหวะแน่นอนและลำดี แต่หากนกมีขนตามตัวเป็นลายยุ่งเหยิงไม่เป็นระเบียบ การขันก็มักจะไม่เป็นจังหวะ การสังเกตลายของขนนกจะเห็นได้ชัดเจนเมื่อนกมีอายุ 5-6 เดือน เพราะเป็นช่วงระยะเวลาที่นกเริ่มถ่ายขนเปลี่ยนขนจากขนลูกนกมาเป็นขนนกใหญ่ “...นกที่ดูแล้วสุขภาพดีจะต้องมีขนเป็นระเบียบเรียบร้อยเมื่อนกสุขภาพดีมันก็จะอารมณ์ดี ขันดีไปด้วย...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ลูกค้าทั้งในประเทศที่ซื้อนกเขาชวาอำเภอจะนะ วันที่ 20 กันยายน 2550)

3) การคัดเลือกนกเขาชวาโดยดูจากสายเลือด นกเขาชวาลูกผสมกว่าที่จะคัดเลือกเพื่อเลี้ยงแล้วนำไปเล่นหรือใช้ในการแข่งขันได้นั้น จะต้องผ่านการผสมพันธุ์มาหลาย ๆ ครั้ง ถ่ายทอดทางพันธุกรรมต่าง ๆ มาหลายชั้น ทั้งฝ่ายแม่และฝ่ายพ่อจนกว่ามาถึงรุ่นปัจจุบันของ

นั้น ๆ การพิจารณาจากสายเลือดของบรรพบุรุษจึงเป็นวิธีหนึ่งที่จะใช้ในการคัดเลือกนกเขาชาว
อีกทั้งนกที่ควรเลี้ยงไว้ควรเป็นนกที่มีสายเลือดนักสู้ คือนกที่มีความอดทนในการขันและไม่กลัว
ถึงแวดล้อมต่าง ๆ เช่น ไม่กลัวลมเมื่อลมพัดแรงในขณะที่แข่งขัน ไม่กลัวเสียงคน เสียงรถ และเสียง
คู่ต่อสู้ เป็นต้น

“...เหตุผลแรกก็ต้องชอบนกก่อน เหตุผลที่สองชอบที่ น้ำเสียงสวย พ่อพันธุ์
แม่พันธุ์คืออนาคตลูกนกคงดีด้วย...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ค่านจุดเด่นนกเขาชาวอำเภอจะนะและความแตกต่าง

วันที่ 17 กันยายน พ.ศ. 2550

การคัดเลือกนกเขาชาวโดยสังเกตลักษณะทั่วไปคือ รูปร่างของนกเขาวานั้นจะสังเกต
ที่หน้าอก ถ้าหน้าอกตรงนกสามารถฝึกได้ แต่ถ้าหน้าอกเบี้ยวน้ำเสียงจะไม่ดี ลักษณะนกเขาชาวที่มี
ความสมบูรณ์ตรงตามตำราต้องมีลักษณะเหมือนกะหล่ำปลี หน้าอกข้อย หัวโต หางเป็นเส้นเดียว
ร่างใหญ่ แข็งใหญ่ รูปลักษณะโดยรวมเรียกว่า “เทพี่” การดูลักษณะขนหากขนเรียบเป็นไปในทาง
เดียวกันไม่ยุ่งเหยิงแสดงว่านกนั้นสุขภาพดี และอีกข้อที่ควรสังเกตก็คือสายพันธุ์นกเขาชาวโดย
ส่วนมากแล้วหากพ่อพันธุ์แม่พันธุ์สายเลือดดีเป็นนักสู้ เสียงดี ส่วนใหญ่ลูกจะออกมาดีเช่นกัน

1. การเลี้ยงดูนกเขาชาวเพื่อการแข่งขัน

นกเขาชาวที่เลี้ยงเพื่อการแข่งขันจะต้องมีการเลี้ยงดูอย่างดีและต้องเอาใจใส่อย่างดี
ไม่ให้ขาด และเป็นพิเศษ ต่างกับการเลี้ยงนกเขาชาวเพื่อไว้ฟังเสียงตามบ้านโดยทั่วไป เพราะนกที่จะ
นำไปเข้าแข่งขันนั้นนอกจากจะขันดีแล้วจะต้องขยันขัน คือขันทนและขันนานอีกด้วย การปฏิบัติเลี้ยงดู
นกเขาชาวเพื่อที่จะใช้ในการแข่งขัน มีดังนี้

1.1 อาหาร อาหารหลักของนกเขาชาวโดยทั่วไปมักจะมีแค่ 4 ชนิด ได้แก่ น้ำ
ข้าวเปลือกเมล็ดสั้น ทราบ และปลวกดินดำ แต่นกเขาชาวที่จะใช้ในการแข่งขันจะต้องบำรุงด้วย
อาหารอื่นๆ อีก ได้แก่อาหารบำรุงให้ร่างกายสมบูรณ์ เนื่องจากนกแข่งจะต้องใช้เวลาในการแข่งขัน
มาก และต้องขยันขันในเวลาที่กำหนด ผู้เลี้ยงนกเขาจึงต้องบำรุงร่างกายนกของตนให้มีความ
สมบูรณ์และแข็งแรงเต็มที่เพื่อให้พร้อมในการแข่งขัน อาหารที่ทำให้กมีร่างกายสมบูรณ์ มีดังนี้

1.1.1 การใช้ถั่วเขียวแช่น้ำจนเมล็ดถั่วเขียวนั้นพองเต็มที่แล้วป้อนให้นก
ตอนกลางคืนจนสังเกตเห็นว่านกอิ่มเต็มที่ ซึ่งจะไม่เกิน 15 เมล็ด โดยป้อนติดต่อกัน 5 คืน แล้วหยุดไป
10 คืน จึงค่อยเริ่มป้อนใหม่อีกครั้ง และทำเช่นนี้ไปเรื่อยๆ “...ป้อนถั่วเขียวทำให้กสมบูรณ์และ

อาบน้ำให้หนักด้วยเพราะทำให้หนักสบายใจและไม่ตื่น...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชาว กลไกการตลาด วันที่ 10 กันยายน 2550)

1.1.2 การใช้ข้าวดอกหญ้า โดยล้างน้ำให้สะอาดผึ่งแดดให้แห้งแล้วนำมาคลุกกับไข่แดงของไข่ไก่ แล้วนำไปผึ่งแดดอีกครั้ง เมื่อแห้งดีแล้วจึงนำมาใส่ในถ้วยอาหารนกเพื่อให้หนักกินเป็นประจำ

2. อาหารบำรุงให้หนักเสียงดี เสียงและจังหวะของนกผู้เลี้ยงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ แต่ผู้เลี้ยงก็มีวิธีการบำรุงรักษาน้ำเสียงของนกให้เสียงขุ่นไพเราะ มีความกังวานได้ อาหารบำรุงให้หนักเสียงดี มีดังนี้

2.1 การใช้หัวขิงประมาณปลายนิ้วก็้อยมาผสมกับพริกไทย 3-4 เม็ด มาตำคลุกเคล้าให้เข้ากัน แล้วใช้ตบปลาหมอซึ่งผ่าเป็นชิ้นเล็กมาเคลือบ และป้อนให้หนักกินในตอนเช้าประมาณ 3-4 วันต่อครั้ง

2.2 การใช้มูลโคแห้งทาน้ำผึ้งให้ชุ่มแล้วบั้งไว้จนกรอบใส่ในน้ำให้หนักกิน



ภาพ 8 อาหารนกเขาชาวชนิดต่าง ๆ

ที่มา : <http://www.thaitambon.com/tambon/tcommdesc.asp>[เข้าถึงวันที่ 20 ธันวาคม 2550]

ถาม : เรื่องโรคมีอะไรบ้าง

ตอบ : ไม่ค่อยมี แต่ถ้ายาสมุนไพรทำเอง ไม่ใช่ยาลด

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ช่องทางการจัดจำหน่ายนกเขาชวาในปัจจุบัน และองค์ความรู้ต่าง ๆ

วันที่ 27 สิงหาคม 2550

3. การให้น้ำนก

การให้น้ำนกในที่นี้ไม่ได้หมายถึง การให้น้ำนกเพื่อกินเป็นอาหาร แต่เป็นวิธีที่ทำให้นกเปียก เพราะนกที่อาศัยอยู่ตามธรรมชาติจะมีการอาบน้ำอยู่เสมอเพื่อทำความสะอาดร่างกาย และใช้ขนตกแต่งขน แต่เมื่อเป็นนกเลี้ยงก็ไม่สามารถอาบน้ำด้วยตัวเองได้ ผู้เลี้ยงนกจึงจำเป็นต้องทำน้ำที่นี้ให้ ทั้งนี้นอกจากจะทำให้นกมีขนที่สะอาดสวยงามแล้ว ยังจะทำให้ขนนั้นลื่นเร็ว อวดเร็ว และไม่กลัวคนหรือสิ่งรบกวนต่างๆ การให้น้ำนกสามารถกระทำได้ 2 ลักษณะ ดังนี้

3.1 การอาบน้ำนก คือ การจับเอาตัวนกแล้วจุ่มลงไปใต้น้ำ วิธีนี้เหมาะสำหรับนกที่เพิ่งจะนำขึ้นมาเลี้ยงใหม่ การจับนกแล้วจุ่มลงไปใต้น้ำนกจะไม่คืนรนจนได้รับบาดเจ็บ แต่ระวังอย่าให้น้ำเข้าจมูกและปาก จะทำให้นกเป็นหวัดและไม่สบายจนอาจถึงตายได้ การอาบน้ำให้นกก่อนนำมาตากแดดดีกว่าการพ่นน้ำ เพราะนกจะ “จึ้นเร็ว” ควรอาบน้ำให้นกเดือนละครั้งเสมอ (ไม่ควรอาบน้ำบ่อย ถ้าบ่อยนกกก็ไม่ดี)

3.2 การพ่นน้ำให้นก โดยผู้เลี้ยงนกจะต้องอมน้ำสะอาดให้เต็มปาก แล้วพ่นให้ถูกตัวนกที่อยู่ในกรงต้องพยายามพ่นให้ถูกทั่วตัวนกด้วย ปรกติถ้าเป็นนกเขาชวาที่คุ้นเคยจะจับนกออกมากรงแล้วพ่นน้ำให้ทั่วตัว รวมทั้งได้ปีกนกด้วยที่ต้องจับเปิดขึ้นแล้วพ่นน้ำให้เปียกทั่ว ๆ อย่ายพ่นน้ำใส่แบบนกเขาชวาเก่า (คือ อย่ายพ่นน้ำขณะที่ยังอยู่ในกรง) เพราะนกใหม่จะตกใจแล้วบินไปปะทะกับกรง ซึ่งอาจทำให้นกเจ็บได้ จากนั้นจึงปล่อยให้นกเขาชวาที่พ่นน้ำแล้ว ฝั่งแสงแดดอ่อน ๆ ต่อไปอีกสักพักหนึ่งจึงค่อยนำไปแขวนไว้ที่เคยแขวน)

การให้น้ำนกด้วยวิธีอาบน้ำนั้นไม่ควรกระทำบ่อยเกินไป ควรอาบน้ำให้เพียงเดือนละครั้ง การพ่นน้ำสามารถกระทำเป็นประจำ และการให้น้ำนกควรจะทำในเวลาตอนเย็นตั้งแต่เวลา 17.00 น. เป็นต้นไป เพราะถ้าหากให้น้ำนกในขณะที่มีแสงแดดอยู่นกจะถ่ายขนใหม่ ซึ่งนกที่ถ่ายขนจะไม่ส่งเสียงขันตามปกติจนกว่าขนใหม่จะขึ้นมาเต็มที่จึงจะขันอีก นกที่จะส่งเข้าไปประกวดเสียงจึงไม่อาบน้ำให้โดยเด็ดขาด เวลาอาบน้ำหรือพ่นน้ำให้นกเขาชวา ควรจะเปลี่ยนใส่กรงใหม่ และกรงใหม่นั้นควรจะไม่มีแผ่นฝ้าวงกลมรองอยู่ใต้กรง สำหรับรองรับมูลนก ไม่มี

ภาชนะใส่อาหารด้วย ควรมีแต่คอนสำหรับให้นกจับเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อจะได้นำกรงเก่ามาทำความสะอาดในช่วงจังหวะที่นกเขาวากำลังฝังแคคอยู่ในกรงสำหรับพ่นน้ำ

“...เวลาเราจะเอานกไปแข่งเราควรอาบน้ำนกก่อนเวลานกตัวเปียกมันจะไม่บิน ไม่นิ่งทำให้ลดการบาดเจ็บเมื่อมีการแข่งขัน...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาวา กลไกการตลาด

วันที่ 10 กันยายน 2550

4. การโยนกเขาวา

นกเขาวาเป็นนกที่ชอบหากินตามบริเวณท้องทุ่งและที่ราบกว้าง แต่เวลาที่นกเขาวาร้องจะต้องบินเกาะบนกิ่งไม้ที่สูง การที่ผู้เลี้ยงนกเขาวาโยนกหรือที่เรียกว่าชักรอกนกขึ้นเสาจึงเป็นการทำให้นกมีสภาพตามธรรมชาติ และในขณะที่เดียวกันผู้เลี้ยงก็ต้องการ โยนกเพื่อฟังเสียงอันชัดเจนของนกที่จะออกเสียงได้ตามธรรมชาติ และเป็นการฝึกนกที่จะเข้าสู่การแข่งขันให้เกิดความเคยชิน กล้าขัน ขยันขัน เหมือนกับสนามแข่งขันจริง ๆ โดยมีสภาพแวดล้อมและเวลาเป็นสิ่งที่กำหนด การโยนกเขาวาสามารถทำได้ตั้งแต่เมื่อผู้เลี้ยงเห็นว่านกนั้นคึกหรืออาดแล้ว นกแต่ละนกจะคึกหรืออาดไม่พร้อมกัน บางนกใช้เวลาเพียง 3-4 เดือน ในขณะที่บางนกต้องเวลามากกว่านั้น

เสาที่จะใช้โยนกอาจจะใช้ไม้หรือเหล็กก็ได้ ความสูงประมาณ 6 - 8 เมตร ปลายเสาจะทำเป็นรูปโค้งห่างจากต้นเสาประมาณ 1 เมตร เพื่อให้กรงแขวนตรง เวลาโยงขึ้นไป และกรงจะไม่กระทบกับต้นเสาเวลาที่ลมพัดแรง ที่ปลายเสาจะติดรอกไว้เพื่อใช้ดึงกรงนกเวลาจะโยนก สนามแข่งขันจะต้องไม่อยู่ในบริเวณถนนหรือบริเวณที่มีเสียงดังจะทำให้นกเขาวาไม่ส่งเสียงร้อง ควรจะอยู่บริเวณที่มีสภาพเป็นธรรมชาติมากที่สุด เช่น ใกล้เคียงต้นไม้หรือสถานที่ที่เงียบและไม่มีการเดินหมิ่นจากโรงงาน ก่อนที่จะโยนกขึ้นเสาซึ่งอยู่บริเวณที่กว้างกลางแดดนั้น ควรจะแขวนกรงนกในบริเวณใกล้ต้นไม้ก่อน 2 - 3 วัน เพื่อไม่ให้นกใหม่จะ โยงครั้งแรกนั้นตื่นตกใจ หลังจากนั้นจึงค่อยโยงห่างต้นไม้และสูงขึ้น ในช่วงสัปดาห์แรกนกอาจจะยังตื่นตกใจและหวาดระแวงจึงไม่ค่อยจะส่งเสียงขัน แต่เมื่อโยนกให้สม่ำเสมอทุกวันนกจะหายหวาดกลัว มีความคุ้นเคยกับการถูกโยงขึ้นไปรับแสงแดดในพื้นที่โล่งเหมือนกับชีวิตของนกตามธรรมชาติ นกจะมีความสุขและส่งเสียงขันตามธรรมชาติของนก ช่วงระยะเวลาในการโยนกจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับอายุของนกและประสบการณ์ที่ผ่านการโยงมาก่อน

“...เวลาแข่งนกพยายามเลือกเสาที่ไกล ๆ ถนน นกตกใจเสียง และเลือก
บริเวณที่เป็นธรรมชาติินจะขันดี...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ลูกค้าชาวต่างประเทศ

วันที่ 17 กันยายน 2550

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ตั้งแต่การนำเอานกเขาชวาป่ามาเลี้ยง การผสมพันธุ์นกเขาชวา ตลอดจนการเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการแข่งขัน แสดงถึงการสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งองค์ความรู้ที่ได้จากผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่องนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ทำให้ทราบถึงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะในการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ นกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ขึ้นชื่อว่าเป็นนกสายพันธุ์ดีมาตลอด อาจเนื่องมาจากการสะสมองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะที่สั่งสมกันมา จนสามารถผสมพันธุ์กันได้ตรงกับความต้องการของตลาดทุกยุคทุกสมัย องค์ความรู้นี้เป็นเรื่องของการวิเคราะห์คาดคะเนความน่าจะเป็นของสายพันธุ์พ่อแม่ที่นำมาผสมกันว่าจะได้ผลผลิตตรงตามความต้องการตลาดในขณะนั้น จุดต่อยอดการซื้อขายนกเขาชวานั้น เกิดจากกลยุทธ์อย่างหนึ่งก็คือ การเข้าสู่สนามแข่งขันนกเขาชวาเสียง ซึ่งมีอยู่เป็นประจำตลอดทั้งปี ทั้งในภาคใต้และภาคกลาง นับว่าเป็นโชคดีของอำเภอจะนะ ที่มีชื่อเสียงดั้งเดิมมายาวนานในการพัฒนาสายพันธุ์นกเขาชวาพันธุ์ดีที่สุด เป็นที่ยอมรับของคนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะจากมาเลเซีย สิงคโปร์ หรืออินโดนีเซีย ต่างยอมรับและเลือกนกเขาชวาสายพันธุ์จะนะเป็นส่วนใหญ่ ก่อเกิดตำนานเล่าขานถึงนกเขาชวาราคาแพงหลักล้านบาทของอำเภอจะนะหลายครั้งหลายครา สิ่งสำคัญที่ผู้ขายนกเขาชวาอำเภอจะนะยึดถือและปฏิบัติอย่างเคร่งครัดก็คือความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าแม้ว่าแต่ละฟาร์มจะมีเทคนิคการขายที่แตกต่างกัน ไปก็ตาม อย่างเช่นบางฟาร์มจะมีการรับประกันสินค้าในด้านคุณภาพของนกเขาชวา หากไม่ดีหรือไม่พอใจยินดีเปลี่ยนนกตัวใหม่ให้ได้ทันที ประกอบกับวัฒนธรรมของชาวอำเภอจะนะที่มีน้ำใจกว้างขวางทั้งในการต้อนรับลูกค้าผู้มาเยือนและซื้อหานก ด้วยการให้บริการทั้งด้านที่พัก อาหารและการพาไปหาเลือกนกทุกแห่งโดยไม่มีการแก่งแย่งกีดกัน ทำให้ผู้ซื้อมีความสุข ความประทับใจ มั่นใจที่จะกล้าซื้อนกเขาชวาในราคาสูง อีกส่วนหนึ่งถือเป็นความโชคดีหรืออาจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ซึ่งยังไม่สามารถหาข้อพิสูจน์ได้ว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้นกเขาชวาที่ผสมพันธุ์ที่จะนะ เป็นนกที่มีคุณภาพ จนอำเภอจะนะเป็นแหล่งซื้อขายนกเขาชวาที่มีชื่อเสียงจนถึงปัจจุบัน

4. การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

จากประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่มีจุดเริ่มต้นมาจากการผสมพันธุ์นกเขาชวาได้เป็นผลสำเร็จ เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพจากการผสมพันธุ์นกเขาชวา จนกลายมาเป็นการซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จนกระทั่งอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา กลายเป็นแหล่งผลิตนกเขาชวาที่มีชื่อเสียงที่สุดในประเทศ และ ต่างประเทศ ซึ่งการเลี้ยงนกเขาชวา ผู้เลี้ยงนกเขาชวาได้เกิดการสังมองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาชวา ตั้งแต่องค์ความรู้ด้านการได้นกเขาชวามาเลี้ยงซึ่งมีหลายวิธีการ ตั้งแต่การใช้นกต่อ การจูนนก และการดักด้วยตาข่าย ตลอดจนการผสมพันธุ์นกเขาชวา

สิ่งที่เป็นการสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของการเลี้ยงนกเขาชวาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันที่ทำให้คนเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีชื่อเสียงการสังมองค์ความรู้ นั่นก็คือ องค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการแข่งขัน เป็นสิ่งที่สร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่มี วิวัฒนาการตั้งแต่อดีตกล่าวคือ การเลือกซื้อนกเขาชวาในสมัยก่อน แค่เป็นนกเสียงดีอย่างเดียวก็สามารถขายได้ แต่ปัจจุบันนกเขาชวาที่นิยมกันต้องมีคุณสมบัติมีน้ำเสียงคือ น้ำเสียงต้องมี น้ำ ปลาย จังหวะ น้ำเสียงใส เน้นที่จังหวะเป็นสำคัญ สิ่งเหล่านี้เป็นคุณสมบัติผู้เลี้ยงนกเขาชวาที่เป็น เจ้าของที่ฟาร์มแต่ละแห่ง ต้องพยายามพัฒนาสายพันธุ์ของตนเองขึ้นมาให้ได้ตรงความต้องการของ ลูกค้าให้มากที่สุด และจากองค์ความรู้ของการเลี้ยงนกเขาชวาตั้งแต่การพัฒนาสายพันธุ์จนถึงการเลี้ยงดูแล นกเขาชวา ทำให้สายพันธุ์นกเขาชวาอำเภอจะนะก็สามารถธำรงรักษาเอกลักษณ์โดดเด่นทันทุก ยุคสมัย จนเป็นที่ต้องการของฟาร์มนอกพื้นที่และลูกค้าทั่วไป การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนั้นเป็นการพบปะกัน เนื่องจากการซื้อขายนกเขาชวาที่มีทั้งการขายตรงและการขายโดยผ่าน พ่อค้าคนกลาง รวมถึงการมีสถานที่ที่ต้องพบปะกันด้วย

4.1 การพบปะระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

สภาพการซื้อขายนกเขาชวาในอดีตและปัจจุบัน มีความแตกต่างกัน กล่าวคือในอดีต การซื้อขายนกเริ่มต้นจากเพื่อนแนะนำให้ และก็จะซื้อตามคำแนะนำนั้น แต่ในปัจจุบันนอกจาก ได้รับฟังคำแนะนำของเพื่อนทางหนึ่งแล้ว ตัวลูกค้าเองจะต้องไปฟังเสียงนกด้วยตนเองที่ฟาร์มก่อน ถ้าฟังพอใจก็จะซื้อ แต่ปัจจุบันก็มีปัญหาในการขนส่งเข้าประเทศมาเลเซีย เพราะมีกฎหมายห้ามนำเข้านก “...อยากให้รัฐบาลช่วยเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านให้สามารถนำนกเขาชวาเข้าไปขาย บ้างเพราะลูกค้าต่างประเทศซื้อเยอะมาก...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก องค์ความรู้ดั้งเดิมของการ เลี้ยงนกเขาชวา กลไกการตลาด วันที่ 10 กันยายน 2550)

4.1.1 การซื้อขายโดยตรง ลูกค้าคนไทย จากกรุงเทพมหานคร กรุงเทพฯ นครศรีธรรมราช นราธิวาส ปัตตานี ยะลา สงขลา และลูกค้าชาวต่างประเทศ จาก ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และ บรูไน ซึ่งกระบวนการชื้อนมักจะมีต้นกำเนิดที่สนามแข่งขัน ลูกค้าที่ต้องการชื้อนกลงไปเลี้ยงเพื่อแข่งขันหรือเป็นสายพันธุ์ไว้ผสม ก็จะเลือกไปรับฟังเสียงนกที่สนาม เพราะมีนกหลากหลายให้เลือก ถ้าฟังแล้วเด่นที่สนามอาจติดต่อชื้อที่สนาม หรือตามไปที่บ้านเพื่อสืบหาสายพันธุ์นกที่สนใจ

4.1.2 การซื้อขายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าชาวมาเลเซีย จะใช้วิธีการติดต่อผ่านพ่อค้าคนกลางให้จัดหา และใช้วิธีการล๊อบบยส่งนกโดยการว่าจ้างรถแท็กซี่ที่รู้จักเส้นทางหลบเลี่ยงด่านตรวจได้เป็นอย่างดี ค่าจ้างนำนกเข้าประเทศมาเลเซียจะมีค่าขนส่งอยู่ที่ประมาณ 1,000 – 2,000 บาทต่อตัว ดังนั้นหากเป็นนกราคาแพงผู้ว่าจ้างก็กลัวเสี่ยง แต่กรณีนกโหล ซึ่งเป็นที่ต้องการจำนวนมากของคนอินโดนีเซีย ที่เข้ามาทำงานในประเทศมาเลเซีย ก็ไม่สนใจผู้ว่าจ้างให้เสี่ยง ทำให้ตลาดนกโหลซบเซาไปมาก การชื้อขายนกเขาชวาโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง ของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในประเทศก็คือ จะใช้วิธีให้เพื่อนที่อยู่ในพื้นที่เฝ้าสังเกตนกเขาชวาที่สนใจ หากพอใจในนกเขาชวาก็ทำการตกลงชื้อขาย โดยผู้ขายจะให้ค่านายหน้ากับผู้ที่ทำการติดต่อเมื่อได้รับเงินจากผู้ชื้อเรียบร้อยแล้ว

การชื้อขายนกที่กระทำได้โดยไม่ผิดกฎหมายในประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ ในปัจจุบัน จะมีแค่ปีละครั้งหรือ 2 ครั้งจากการอนุญาตให้น่านกไทยเข้าไปร่วมแข่งขันในสนามของประเทศเหล่านี้ในวันสำคัญ ๆ เช่นวันชาติมาเลเซีย เป็นต้น ซึ่งหากน่านกไปแข่งขันเจ้าของนกอาจจะขายนกให้ชาวต่างชาติได้โดยไม่ถูกตรวจค้น

การที่เจ้าของนกแต่ละฟาร์มจะนำนกเขาชวาเข้าสู่ตลาดการชื้อขาย จะเริ่มจากการนำนกไปสนามแข่งขัน เพื่อให้สมาชิกชมรม และเพื่อนฝูงรับฟัง เป็นการเปิดตัวให้เป็นที่ประจักษ์ในน้ำเสียง และรูปร่าง คุณลักษณะต่าง ๆ ซึ่งนกที่มาจากฟาร์มที่มีชื่อเสียงมักจะมีภายีดีกว่านกจากฟาร์มขนาดเล็ก ทำให้นกขายได้ราคาแพงกว่า ขึ้นต่อไปหลังจากที่รู้จักนกที่สนามแข่งขันแล้ว หากลูกค้าสนใจจะชื้อนกลงกล่าว หรือสายพันธุ์นี้ จะมีการตามกลับไปชื้อที่บ้านและฟาร์ม การติดต่อหากผ่านนายหน้าก็มักจะเป็นลูกค้าชาวต่างชาติหรือจากกรุงเทพมหานคร แต่ถ้าลูกค้าที่อื่น ๆ ก็จะมารับฟังเสียงนกด้วยตนเองและตัดสินใจ โดยที่การเชียร์ของคนกลางก็แทบไม่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าแต่อย่างใด “...นกจะมีอีหื้อ คือถ้าไรที่ชื้อเท่านั้น ผู้ที่ต้องการจะชื้อก็ดูที่กำไรกว่าเป็นของใคร แล้วจะมาชื้อที่บ้านถ้านำไปแข่ง เขาจะฟัง แต่แล้วเขาจะมาชื้อที่บ้าน...” (สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา กลไกการตลาด วันที่ 10 กันยายน 2550)

เหตุผลอีกประการหนึ่งที่ทำให้มีการซื้อนกเขาจากอำเภอจะนะ คือการติดต่อคบหาเป็นเพื่อนกันมายาวนานของลูกค้ากับฟาร์ม ทำให้เกิดความไว้วางใจต่อกันที่จะตกลงซื้อหานกเขาวาราคาแพง ๆ โดยไม่ต้องวิตกกังวลหรือมีความเสี่ยงต่อการตัดสินใจแต่ละครั้ง

4.2 สถานที่พบปะเพื่อซื้อขายนกเขา

การตกลงซื้อขายนกเขาวานั้นจะต้องมีขั้นตอนกระบวนการตัดสินใจคือการฟังเสียงนกเขา ก่อนที่จะมีการตัดสินใจในการซื้อ ซึ่งสถานที่ในการตัดสินใจขึ้นอยู่กับกระบวนการ การซื้อขายดังต่อไปนี้คือ

4.2.1 สนามแข่งขัน เป็นสถานที่พบปะเพื่อซื้อขายนกเขาแห่งหนึ่งโดยมากสนามแข่งขันจะเป็นการแข่งขันนกเขาสีง สนามที่ได้มาตรฐานได้แก่สนามขวัญเมือง จ.ยะลา ซึ่งมีความสวยงาม แม้สนามอื่นก็อยู่ในระดับมาตรฐานใช้ได้ แต่หัวใจสำคัญของการแข่งขันนกเขาสีงควรจะเป็นที่คณะกรรมการตัดสิน ต้องมีความยุติธรรม ไม่ใช่ตัดสินเพื่อส่งเสริมการค้าขายนก เพราะหากตัดสินอย่างไม่ยุติธรรมจะกลายเป็นการสอนคนให้เล่นไม่ดี วงการนกเขาก็จะเสื่อมความนิยมได้ ฉะนั้นคนที่จะเล่นนกจึงต้องปรับทัศนคติใหม่ ทำใจให้กว้าง ว่าการเล่นนกก็เพื่อจะได้มีโอกาสพบปะเพื่อนฝูงและเข้าสังคมเป็น และยังเป็นการพัฒนาจิตใจตนเองให้มีสมาธิและละเอียดอ่อน ไม่ใช่มองเพียงการแพ้ชนะจากการแข่งขันเท่านั้น

“...สนามขวัญเมือง จ.ยะลา เป็นสนามที่ได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของผู้เลี้ยงนกเขาชาวในประเทศและต่างประเทศเป็นศูนย์รวมที่พบปะสังสรรค์ของผู้เลี้ยงนกเขาชาว...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ด้านจุดเด่นนกเขาของอำเภอจะนะและความแตกต่าง

วันที่ 17 กันยายน 2550

4.2.2 ฟาร์ม ที่มีชื่อเสียง เป็นสถานที่แห่งหนึ่งที่มีผู้ซื้อผู้ขายจะมาพบปะกัน โดยฟาร์มขนาดใหญ่จะมีชื่อเสียงมานาน จะมีการจัดสภาพแวดล้อมฟาร์มกึ่งโฮมสเตย์ กล่าวคือ บริเวณฟาร์มมีความสวยงาม กรงนกสร้างอย่างประณีต และมีสถานที่พักผ่อนหรือรับประทานอาหารสำหรับลูกค้าที่ต้องการมาทดลองฟังเสียงนกก่อนตัดสินใจซื้อ ในด้านชื่อเสียงของฟาร์มคือปัจจัยแรกที่ลูกค้าจะพิจารณา ฟาร์มแต่ละฟาร์มจะมีการรวบรวมนกเขาสายพันธุ์ดีจากแหล่งต่าง ๆ ไว้มากมาย ทำให้เป็นฟาร์มที่มีลูกค้าจากต่างประเทศนิยมมาเลือกซื้อ และทำกำไรให้กับพ่อค้าที่มาติดต่อ นกที่มี

ราคาแพงอยู่ในปัจจุบันคือนกเสียดีและเสียดใหญ่ แต่อีกด้านหนึ่งที่มีก็จะมิงกโหลจำนวนมากที่
เกิดจากนกสายพันธุ์ที่ไม่ได้ราคาแพงตามความคาดหวัง นกเหล่านี้จะถูกส่งขายเป็นนกราคาต่ำ
โดยสมัยก่อนเป็นนกที่ตลาดคนอินโดนีเซียต้องการเป็นจำนวนมาก เพราะคนอินโดนีเซียถือว่า
นกเขาวัวเป็นสัตว์นำโชคเมื่อไปทำงานที่ไหนก็มักจะเลือกซื้อนกเขาวัวไปเลี้ยงเป็นสัตว์นำโชค
และเมื่อย้ายถิ่นก็จะปล่อยนกไป ทำให้มีการซื้อห่านโหลอยู่เสมอ

การฝากเลี้ยงนกไว้ตามฟาร์มต่าง ๆ หลายแห่ง โดยมีจุดประสงค์สำคัญคือ
เป็นสื่อกลางที่จะได้เชื่อมความสัมพันธ์กับบรรดามิตรสหายในและคาดหวังว่าคนในวงการนกเขาวัว
ยุคนี้ก็จะดำรงรักษาวัฒนธรรมดี ๆ ในการต้อนรับขับสู้มิตรผู้มาเยือน มากกว่าเล็งกำไรจากการค้า
นกแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น การเปิดสนามจัดการแข่งขันนกเขาวัวเสียงเป็นกิจกรรมหนึ่งที่จะ
ส่งเสริมการจำหน่ายนก เป็นการแนะนำสินค้าให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น ซึ่งนกที่เข้าแข่งขันจะ
ทำให้ลูกค้าติดตามหาสายพันธุ์ไปยังฟาร์มต่าง ๆ ต่อไป

4.3 การเจรจาต่อรอง การซื้อขายนกเขาวัวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาวัวของคนเลี้ยงนกอำเภอจะนะมีทั้งทำในเชิงธุรกิจและเพื่อการอนุรักษ์
ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่น เนื่องจากการเลี้ยงนกเขาวัวมีความเชื่อมโยงกับงานฝีมือหลายกลุ่ม เช่น
การทำกรงนก การทำตะขอ(หัวกรง) การเย็บผ้าคลุม เป็นต้น กลุ่มผู้ที่นิยมเลี้ยงนกควบคู่กับการ
อนุรักษ์จะพยายามธำรงรักษางานศิลปะเหล่านี้ไว้โดยการสะสมและพัฒนาผลงานอยู่เสมอ

4.3.1 การเจรจากับเจ้าของฟาร์มจากการติดตามสายพันธุ์นกที่เข้าแข่งขันจากสนาม
ต่าง ๆ และรหัสฟาร์ม ลูกค้ากลุ่มนี้อาจเป็นคนที่ต้องการนกเพื่อไปสร้างฟาร์มใหม่ หรือนำนกไป
เลี้ยงฟังเสียง และนำนกไปเพื่อการแข่งขัน แต่สำหรับกลุ่มลูกค้าซื้อนกราคาต่ำ(ประมาณนกละ 100
บาท) ก็จะหานกเขาวัวไปเลี้ยงเป็นสัตว์เลี้ยงประจำบ้าน โดยไม่เน้นเสียง

4.3.2 การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าจากต่างประเทศ โดยพ่อค้า
คนกลางจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ประสงค์จะเลี้ยงนกในประเทศของตน และติดต่อทาง
โทรศัพท์กับเจ้าของฟาร์มเพื่อค้นหาว่ามีนกที่มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ หากตกลง
กันได้ก็จะเดินทางมาซื้อที่ฟาร์ม หรือให้ทางฟาร์มนำส่งไปให้ทั้งทางเครื่องบิน และรถยนต์ “...
ส่วนมากจะให้เพื่อนในประเทศไทยช่วยดูให้ก่อนแล้วจะบินมาดูเองที่ฟาร์ม...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้
ข้อมูลหลักเหตุผลที่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศสนใจนกเขาวัวอำเภอจะนะ วันที่ 20
กันยายน 2550)

แต่อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าอำเภอจะนะ จะมีชื่อเสียงด้านการซื้อขายนกเขาวัว
ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันก็ตาม สภาพการซื้อขายนกเขาวัวในอดีตและปัจจุบันก็มีความแตกต่างกัน
กล่าวคือในอดีตการซื้อขายนกเริ่มต้นจากเพื่อนแนะนำให้ และก็จะซื้อตามคำแนะนำนั้น แต่ใน

ปัจจุบันนอกจากได้รับฟังคำแนะนำของเพื่อนทางหนึ่งแล้ว ตัวลูกค้าเองก็ต้องฟังเสียงนกเขาชวาด้วยตนเองที่ฟาร์มก่อน ถ้าฟังพอใจก็จะซื้อ แต่ก็มีปัญหาโดยเฉพาะชาวต่างประเทศมีปัญหาในเรื่องการขนส่งเข้าต่างประเทศเพราะมีกฎหมายห้ามนำนกเขาชวาเข้าประเทศ แต่การมีกฎหมายห้ามนำเข้ากันนั้น เป็นช่องทางการตลาดที่ถูกใช้มากที่สุด คือการซื้อขายตรงระหว่างฟาร์มและลูกค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายในประเทศ ที่ลูกค้าสามารถเดินทางมาหาสายพันธุ์นกได้ด้วยตนเอง ทำให้ผู้เลี้ยงนกเขาชวาต้องหาวิธีการให้ตลาดนกเขาชวากลับมาคึกคักอีกครั้งหนึ่งโดยจะนำหลัก 4 P หรือส่วนประสมทางการตลาด มาเป็นส่วนประกอบในการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา

5. รูปแบบการปฏิสัมพันธ์ผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะนั้นมีรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายไว้หลายรูปแบบตามเทคนิควิธีของแต่ละฟาร์มซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ คือ

5.1 รูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การซื้อขายนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีรูปแบบการซื้อขายไว้หลายวิธีซึ่งแต่ละวิธีนั้นเป็นกลยุทธ์ความถนัดของแต่ละฟาร์มดังนี้ คือ

5.1.1 การขายตรง ระหว่างฟาร์มและลูกค้า โดยลูกค้าได้รับข้อมูลจากเจ้าของฟาร์มจากการไปไร่ขายนกยังต่างประเทศ การเข้าไปดูที่สนามแข่งขันนกเขาชวา หรือการมาดูนกที่ฟาร์มด้วยตนเอง

5.1.2 การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าจากต่างประเทศ โดยพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ประสงค์จะเลี้ยงนกในประเทศของตน และติดต่อทางโทรศัพท์กับเจ้าของฟาร์มเพื่อค้นหาว่ามีนกที่มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ หากตกลงกันได้ก็จะเดินทางมาซื้อที่ฟาร์ม หรือให้ทางฟาร์มนำส่งไปให้ทั้งทางเครื่องบิน และรถยนต์

5.1.3 การฝากขาย เป็นการนำไปฝากไว้ที่ฟาร์มที่มีชื่อเสียงในส่วนของฟาร์มเล็กจะนำไปแลกเปลี่ยนและฝากขายกับฟาร์มขนาดใหญ่ ซึ่งจัดสภาพแวดล้อมฟาร์มถึงโฮมสเตย์ กล่าวคือบริเวณฟาร์มมีความสวยงาม กรงนกสร้างอย่างประณีต และมีสถานที่พักผ่อนหรูหราสำหรับลูกค้าที่ต้องการมาทดลองฟังเสียงนกก่อนตัดสินใจซื้อ “...ก่อนตัดสินใจซื้อนกเขาชวาจะต้องมีการฟังเสียงนกเขาชวา ก่อนซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการฟัง...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลักช่องทางการจัดจำหน่ายนกเขาชวา ในปัจจุบันและองค์ความรู้ต่าง ๆ วันที่ 27 สิงหาคม 2550)

รูปแบบการปฏิสัมพันธ์การซื้อขายนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ไม่ว่าจะเป็นการขายตรง การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และการฝากขาย ล้วนเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการซื้อขายนกเขาชวาก็คือความมีชื่อเสียงและความไว้วางใจต่อเจ้าของฟาร์ม โดยเฉพาะลูกค้ำเดิม และเครือข่ายของลูกค้ำเดิม ส่วนใหญ่จะติดต่อกับฟาร์มเนื่องจากได้รับการแนะนำต่อ ๆ กันมาเป็นที่ไว้วางใจในคุณภาพ เพื่อให้การดำเนินงานทางการตลาดให้เกิดประสิทธิภาพกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาจะต้องกำหนดกลยุทธ์ ซึ่งประกอบด้วย การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย และ กำหนดส่วนประสมทางการตลาด หรือที่เรียกว่า 4 P ที่เหมาะสมกับตลาดเป้าหมายเพื่อตอบสนองความต้องการตลาดเป้าหมายให้ได้รับความพอใจสูงสุด

5.2 รูปแบบการปฏิสัมพันธ์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

การดำเนินการในเรื่องการตลาดนั้นจะต้องมีการวางแผนและศึกษาอย่างโดยละเอียดซึ่งจะต้องดำเนินการ ดังนี้คือ

5.2.1 การกำหนดเป้าหมาย คือ การกำหนดกลุ่มลูกค้ำหรือตลาดซึ่งในตลาดนกเขาชวาแบ่งได้ 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. บุคคลทั่วไปที่เลี้ยงนกเขาชวา ทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีความต้องการซื้อ โดยการตัดสินใจในการซื้อขึ้นอยู่กับตัวบุคคลที่พอใจนกเขาชวา
2. ชมรม สถาบัน หรือ องค์กรใหญ่ ๆ ในที่นี้การตัดสินใจขึ้นกับบุคคลหลาย ๆ คน หากซื้อนกเขาชวาแล้ว ก็หมายถึงนกเขาชวานั้นก็เป็นของส่วนรวมหรือของชมรม หากได้พ่อพันธุ์แม่พันธุ์ที่ดี ก็จะมีการหมุนเวียนให้คนในชมรมนำพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ไปผสมพันธุ์เมื่อได้ลูกออกมา ก็จะเป็นของบุคคลนั้น แล้วนำพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ไปให้คนอื่นต่อ ๆ ไปอีก

“...ชมรมมีสมาชิกหลายร้อยคน การกิจของชมรมมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ หนึ่งส่งเสริมสมาชิก และสองจัดการแข่งขัน การส่งเสริมสมาชิกเรามีกองทุนให้สมาชิกได้กู้ยืมเงินไปลงทุน แล้วค่อยผ่อนส่งโดยไม่คิดดอกเบี้ย และมีนกของชมรมให้สมาชิกยืมไปผสมพันธุ์แล้วแบ่งลูกคืนชมรม ส่วนภารกิจจัดการแข่งขันเป็นการจัดให้มีการประกวดนก เป็นการดึงผู้คนต่างถิ่น ต่างประเทศไปฟังเสียงนกเหมือนการเปิดตลาด...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 28 สิงหาคม 2550

5.2.2 การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งส่วนประสมการตลาดประกอบด้วย 4 P องค์ประกอบดังนี้คือ

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) เพื่อสร้างเอกลักษณ์ของความเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะของพื้นที่ ตลอดจนรักษาคุณภาพและมาตรฐานของความเป็นนกเขาชวา อำเภอนะนิง จังหวัดสงขลา โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง ในผลผลิตนกเขาชวาอำเภอนะนิงให้ได้ตามคุณลักษณะที่เป็นที่ต้องการของตลาด โดยการจัดมาตรฐานการรับประกันสินค้านกเขาชวาเพื่อควบคุมคุณภาพ พร้อม ๆ กับรักษาเอกลักษณ์ของพื้นที่ไว้

2. ราคา (Price) เพื่อรักษามาตรฐานด้านราคาของสินค้า ตามคุณภาพของนกแต่ละระดับ โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง ในการสร้างมาตรฐานราคาสินค้า (นกเขาชวา) ตามระดับคุณภาพเสียงและคุณลักษณะที่ดีของนกเขาชวา เช่น ราคานกโหล หรือนกเกรดต่างๆ เป็นต้น

3. การจัดจำหน่าย (Place) เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง จัดการแข่งขันนกเขาชวาอย่างต่อเนื่อง ทั้งระดับท้องถิ่น ระดับภาค และระดับประเทศ การจัดตั้ง "ศูนย์กลางนกเขาชวาแห่งประเทศไทย" เพื่อช่วยเหลือกลุ่มอาชีพ เกี่ยวกับนกเขาชวา เพื่อสร้างมาตรฐานคุณภาพ ของนกเขาชวา และกระจายรายได้สู่ทุกกลุ่ม อย่างเท่าเทียมกัน

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อให้ลูกค้า และคนทั่วไปได้รู้จักสินค้า และดึงดูดให้มีการตัดสินใจซื้อสินค้า ตามคุณภาพของนกแต่ละระดับ โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในการทำการตลาดนกเขาชวาในพื้นที่อำเภอนะนิง โดยการนำนกไปแข่งขันในสนามแข่งขันต่าง ๆ กลยุทธ์ของฟาร์ม โดยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยี่ยมชม ตลอดจนลูกค้าที่ต้องการมาดูนกเขาชวา โดยการจัดที่พักในลักษณะของโฮมสเตย์เพื่อบริการให้แก่ลูกค้า ที่ต้องการเฝ้าฟังเสียงของนก ก่อนตัดสินใจซื้อ สร้าง Home page สำหรับนกเขาชวาโดยเฉพาะ เพื่อทำให้คนเขาชวาจะนะเป็นที่รู้จักมากขึ้น จัดฝึกอบรมระยะสั้นเพื่อให้ความรู้แก่ผู้สนใจเลี้ยงนกเขาชวา โดยฟาร์มต่างๆ ในพื้นที่ และขอความร่วมมือจากองค์กรบริหารส่วนท้องถิ่น เป็นต้น

การเพาะพันธุ์นกเขาชวาในภาคใต้เป็นที่นิยมของผู้เลี้ยง ผู้เล่นนกเขาชวามาก เนื่องจากการสะสมองค์ความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาชวาดังเช่น การสลับเลือดสลับเผ่าให้กันนั้นมีสายเลือดห่างไกลจากเลือดนกป่าและวิธีการเลี้ยงดูกล่าวคือ ชาวภาคใต้จะเลี้ยงดูอย่างประคบประหม่อมเอาใจใส่ดูแลราวกับบุตรของตนเองไปไหนก็พาไปด้วย ทักทายด้วยทุกวัน วันละหลาย ๆ ครั้งจนลูกนกคุ้นกับคน คุ้นกับสถานที่ต่าง ๆ การเลี้ยงนกเขาชวาในภาคใต้นิยมเลี้ยงนกเขาชวาเกิดเป็นระบบการตลาดนกเขาชวาขึ้นมา การแข่งขันประชันเสียงนกเขาชวาทั้งในภาคกลางและภาคใต้ ทั้งผลของการแข่งขันการที่นกเขาชวาได้ นกแชมป์และการชนะเลิศการแข่งขันแต่ละครั้งทำให้นักที่

ขณะนั้นมีราคาพุ่งสูงขึ้นตามลำดับ ตามจำนวนครั้งที่แข่งขันเสียงชนะ และนกเขาชวาที่แข่งขันชนะใคร ๆ ก็อยากเป็นเจ้าของ เจ้าของเดิมถ้ามีฐานะดีจะไม่ยอมขาย จะเก็บเอาไว้แข่งขันสร้างชื่อเสียงแก่ตนเองสร้างชื่อเสียงแก่วงการนกเขาชวาทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนคนที่มีฐานะปานกลางหรือพอมือจะกินแล้วเกิดมีนกเขาชวาดีที่ชนะ การแข่งขันก็สามารถขายนกเขาชวาของตนในราคาที่สูงขึ้นตามความต้องการของตนเอง ถ้าคนที่จะซื้อนกเขาชวาต้องการก็จะพยายามเสนอราคา พันบาท เป็นหมื่นบาท เป็นแสนบาท และเป็นหลาย ๆ ล้านบาทซึ่งฟังดูแล้วไม่น่าเชื่อ แต่เป็นเรื่องจริงที่คนในวงการนกเขาชวาทั้งในและต่างประเทศรู้ดี เป็นเรื่องแปลกสำหรับคนนอกวงการที่ไม่อยากเชื่อว่ามีใครกล้าเสียเงินมากมายขนาดนั้น เพื่อนกเล็กอย่างนกเขาชวา “...คนที่มีเงินมาก ๆ เขาต้องการซื้อนกเขานำไปแข่งขันเพื่อชื่อเสียงทำให้คนที่ซื้อเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก เหตุผลที่ถูกค้าทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ สนใจนกเขาชวาอำเภอจะนะ วันที่ 20 กันยายน 2551)

ด้านสถานที่ในการฟังเสียงนกเขาชวาต้องคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมในปัจจุบันยังเป็นไปในทางบวก เนื่องจากผู้ที่เลี้ยงนกเขาชวาจะมีระวัง เรื่องการใช้สารพิษอย่างมากเพราะเกรงว่าจะเป็นอันตรายต่อนกเขาชวา เจ็บ ป่วยหรือตาย หรืออาจทำให้นกเขาชวาขันเสียงตกขันไม่ดีโดยจะหลีกเลี่ยงการใช้สารพิษทุกชนิด ดังนั้นสถานที่ที่จะดำเนินการเฝ้าฟังเสียงนั้น ผู้ซื้อผู้ขายจะต้องคำนึงถึงในเรื่องอากาศถ่ายเทให้สะดวก และหากมีลูกค้ามาฟังเสียงนกเขาชวาจะต้องดูแลถึงอารมณ์นกเขาชวาด้วยเพราะว่าบางตัวเสียงดี แต่ไม่มีอารมณ์ขัน ผู้ซื้ออาจจะไม่ตกลงในการซื้อนกเขาชวาซึ่งปัจจุบัน ผู้ขายจะมีบ้านพักไว้คอยบริการลูกค้าเพื่อเฝ้าฟังเสียงนกเขาชวาไว้เพราะหากวันแรกนกเขาชวาไม่ขัน วันที่สองอาจจะขันทำให้เกิดการตกลงซื้อขายได้ ซึ่งปรากฏการณ์ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายในการคอยให้บริการในช่วงระยะเวลาการตัดสินใจในการซื้อนกเขาชวา

จากที่กล่าวมาสรุปในเรื่องการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การตลาดนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีรูปแบบการซื้อขายหลายวิธีแล้วแต่กลยุทธ์ของแต่ละฟาร์มว่ามีความถนัดในรูปแบบการขายตรง บางฟาร์มถนัดการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือบางฟาร์มถนัดในการฝากขาย หรืออาจจะดำเนินการได้หลายรูปแบบแล้วแต่สถานการณ์ สำหรับการปฏิสัมพันธ์ด้านการตลาดจะต้องมีการวางแผนในเชิงกลยุทธ์การตลาด ซึ่งจะต้องมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายเพื่อจะได้มีการตอบสนองความต้องการของตลาดและกำหนดส่วนประสมการตลาดเพื่อที่จะได้สังเกตเห็นแนวทางในการจัดจำหน่ายนกเขาชวาให้เกิดผลในด้านการตลาดนกเขาชวามากที่สุด

6. วัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นับเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างทั้งรูปแบบ วิธีการ ก้นการเลี้ยงนกเขาชวาในพื้นที่อื่น ๆ และขณะเดียวกัน การเลี้ยงนกเขาชวาซึ่งเป็นวัฒนธรรมของชาวอำเภอจะนะนั้น ยังเกี่ยวข้องอยู่กับวัฒนธรรมด้านอื่น ๆ ของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาอยู่หลายประการ (จิรพันธุ์ สุขปาละ, 2538: 98 - 162 จากการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา, 2549)

6.1 วัฒนธรรมทางด้านความสุนทรีย์

ความสุนทรีย์ทางการแข่งขันนกเขาชวาเสียง ความสุนทรีย์ของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาที่มีต่อนกเขาชวา ไม่ได้เกิดจากรูปลักษณ์ภายนอกของนกเขาชวาว่านกใดมีรูปร่างและลักษณะดี โดยเทียบลักษณะนกตามตำราของโบราณเหมือนสมัยก่อน ความสุนทรีย์ที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชวาในปัจจุบัน จะเน้นความสุนทรีย์ของนกโดยเฉพาะ ผู้เลี้ยงนกเขาชวาโดยทั่วไปอาจจะได้รับความสุนทรีย์จากเสียงขันของนกเขาชวาที่ตนเองเลี้ยงไว้ตามบริเวณบ้าน ความสุนทรีย์นั้นก็จะได้รับเฉพาะตน และผู้ที่ได้ยินได้ฟังในขณะนั้น หากแต่ผู้เลี้ยงอีกส่วนหนึ่งมองว่า นกเขาชวาที่ตนเลี้ยงไว้มีความสุนทรีย์ ทางด้านน้ำเสียงเหนือกว่านกเขาชวาโดยวิธีการแข่งขันนกเขาชวาเสียง การประกวดแข่งขันนกเขาชวาเสียงจะมีอยู่จนเป็นประเพณีทุกครั้งที่มีงานนักขัตฤกษ์ หรืองานพิธีสำคัญ ๆ ของท้องถิ่น ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาได้จัดตั้งชมรมผู้เลี้ยงนกเขาชวาและมีสนามแข่งขันนกเขาชวาเสียงประจำอำเภอ คือ สนามหวังดี "...บางคนก็เลี้ยงไว้เล่น ๆ บางคนก็เลี้ยงไว้เพื่อการแข่งขัน เหมือนกับคนจะนะที่เอานกเขาชวาไปแข่งที่สนามต่าง ๆ..." (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก จุดเด่นนกเขาชวาของอำเภอจะนะแตกต่างอย่างไร วันที่ 17 กันยายน 2550)

ความสุนทรีย์ทางการทำกรงนกเขาชวา ในบรรดาสัตว์เลี้ยงทั้งหลายของมนุษย์ที่มนุษย์ต้องทำที่อยู่อาศัยให้ ที่อยู่อาศัยที่มนุษย์สร้างให้นกเขาชวาที่เรียกว่า กรง นี้มีความสวยงามและมีราคาสูงกว่าสัตว์ชนิดอื่นๆ โดยทั่วไป ทั้งนี้เนื่องจากการที่คนเรามีความผูกพันอย่างใกล้ชิดกับนกเขาชวามาช้านาน คนเราจึงได้แสวงหาหนทางและวิธีการที่จะตอบสนองต่อสัตว์เลี้ยงที่ตนรักอย่างดีที่สุด การคิดและการสร้างกรงนกเขาชวาที่สืบเนื่องมาจนปัจจุบัน จึงน่าจะเป็นการแสดงความพึงพอใจของคนเราที่มีต่อสัตว์เลี้ยงที่ผูกพันมาช้านานอย่างนกเขาชวา ซึ่งรูปแบบและวิธีการอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงตลอดมาว่าที่จะเป็นรูปแบบที่เห็นในปัจจุบัน

6.2 วัฒนธรรมทางด้านภาษา

การเลียนงกเขาชวามีการใช้ภาษาเป็นรูปแบบเฉพาะ สามารถสื่อสารกันเข้าใจดี ที่สุดกับบุคคลที่มีอาชีพเลียนงกเขาชวด้วยกัน และผู้ที่มีความใกล้ชิดกับการเลียนงกเขาชวเท่านั้น วัฒนธรรมทางด้านภาษาที่เกี่ยวข้องกับการเลียนงกเขาชว สามารถจำแนกได้ดังนี้

6.2.1 ภาษาที่เกี่ยวข้องกับคุณสมบัติและเสียงขันของนกเขาชว ภาษาที่ใช้ในการ สื่อสารของคนในวัฒนธรรมนี้ได้เกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงควบคู่กันมาตลอด ภาษาที่เกี่ยวข้องกับ คุณสมบัติและเสียงขันของนกเขาชวที่ปรากฏในพื้นที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ดังนี้

นก เป็นคำลักษณะนามที่ใช้สำหรับเรียกจำนวนของนกเขาชว แทนคำว่า ตัว เหมือนกับเรียกสัตว์ชนิดอื่น ๆ เช่น นกเขาชว 2 นก หมายถึงนกเขาชว 2 ตัว การเรียก ลักษณะนามของนกเขาชวเป็น นก เป็นการยกย่องตามความเชื่อของคนสมัยก่อนที่ถือว่านกเขาชว เป็นนกที่ให้คุณและให้โทษต่อผู้เลี้ยง และถือว่าเป็นสัตว์ชั้นสูง

คำขัน หมายถึง การเปล่งเสียงร้องออกมาของนกเขาชว ซึ่งถ้านกชนิดอื่น จะใช้คำว่า ร้อง

น้ำเสียง หมายถึง กระแสความกังวานของเสียงขันของนก ถ้านกใดมี น้ำเสียงขันกังวาน ถือว่านกนั้นมีน้ำเสียงดี

เสียงเล็ก หมายถึง นกที่ขันแล้วมีเสียงแหลม ขาดความห้าวของน้ำเสียง
เสียงกลาง หมายถึง นกที่ขันแล้วมีเสียงแหลมปานกลางและมีน้ำเสียงห้าว
เจือปนอยู่

เสียงใหญ่ หมายถึง นกที่ขันแล้วมีเสียงห้าวไม่แหลม

ถาม : เสียงใหญ่ เสียงกลาง เสียงเล็ก เสียงไหนมีราคาแพงมากกว่ากัน

ตอบ : ถ้าคุณสมบัติเหมือนกัน ตัดสินที่เสียง เสียงใหญ่แพงกว่า

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลียนงกเขาชวภาคใต้การตลาด

วันที่ 10 กันยายน 2550

6.2.2 จำนวนภาษาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชว ภาษาที่นิยมใช้ในวงการนกเขาชว ได้แก่ มือปิ่น หมายถึง

1. ผู้ทำหน้าที่เลี้ยงดูนกเขาชวแทนเจ้าของที่แท้จริง ซึ่งผู้เลี้ยงจะได้รับ ค่าจ้างในการเลี้ยงดูและเงินตอบแทนเมื่อมีการซื้อขายนกเขาชวนั้น

2. สัตว์ชนิดอื่น ๆ ที่เลี้ยงไว้เพื่อทำหน้าที่ในการฟักไข่แทนพ่อพันธุ์แม่พันธุ์นกเขาชวา เพื่อให้พ่อแม่พันธุ์นกเขาชวาสามารถวางไข่ได้เร็วกว่าปกติ มีอุปนิสัยขี้มเลียงไว้คือนกเขาเทศ นกเขาใหญ่และ นกโดมอนด์

อาด หมายถึง

1. นกเขาชวาที่มีความพร้อมที่จะผสมพันธุ์
2. นกเขาชวาที่ส่งเสียงขันโยนและพร้อมที่จะขันต่อสู้กับนกอื่น

“...คำว่านกอาดคือนกที่พร้อมจะผสมพันธุ์กับนกเพศตรงข้าม...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 14 กันยายน 2550

โยนก หมายถึง การนำเอานกเขาชวาขึ้นไว้ที่เสา ซึ่งสูงประมาณ 5 – 8 โดยวิธีการใช้เชือกดึงผ่านรอกซึ่งอยู่ปลายเสา เพื่อให้นกเขาชวาได้รับแสงแดดและส่งเสียงร้องได้ตามธรรมชาติ ซึ่งการโยนกจะมีผลทำให้นกขึ้นเร็วหรืออาดเร็วกว่าปกติด้วย

จากการศึกษาเห็นได้ว่า ภาษาที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชวาเป็นวัฒนธรรมทางภาษาอีกประเภทหนึ่ง เป็นภาษาเฉพาะอาชีพของผู้เลี้ยงนกเขาชวา และเป็นภาษาสากลของผู้เลี้ยงนกเขาชวาที่สามารถใช้สื่อสารความเข้าใจกันในปัจจุบัน

6.3 วัฒนธรรมทางด้านความเชื่อ

ความเชื่อเป็นวัฒนธรรมพื้นบ้านประเภทหนึ่งซึ่งมีอิทธิพลต่อแนวความคิดและพฤติกรรมของชาวบ้านกลุ่มนั้นๆ อย่างลึกซึ้ง เพราะการสืบทอดความเชื่อมีการสืบทอดมาหลายชั่วคน ผู้ให้การสืบทอดล้วนยึดถือปฏิบัติให้ประจักษ์ชัดเป็นต้นแบบอย่างกว้างขวางและมั่นคง ล้วนมีเจตนาที่ปลูกฝังผู้สืบสานดลนให้เจริญรอยตามอย่างเคร่งครัด มักถือเป็นเงื่อนไขในการอยู่ร่วมกัน ความเชื่อของบุคคลจึงเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ยากมาก

6.3.1 ความเชื่อเกี่ยวกับลักษณะนกเขาชวาที่ให้คุ้มและโทษ

ในสมัยก่อนผู้เลี้ยงนกเขาชวานิยมจับเอานกป่ามาเลี้ยง ในสมัยนั้นมีความเชื่อว่านกเขาชวาเป็นนกแห่งโชคลาภ หรือเป็นเครื่องรางของขลังชนิดหนึ่ง หากใครมีนกที่มีลักษณะดี เช่น เกล็ดดี ขนดี รูปปากดี เป็นต้น ซึ่งเรียกกันว่านกตามตำราสามารถคุ้มครองภัยพิบัติต่าง ๆ ได้ เช่น อัคคีภัย วาตภัย โจรภัย เป็นต้น และอาจนำมาซึ่งโชคลาภ ทำให้เจ้าของกลายเป็น

เศรษฐกิจได้ แม้ว่าปัจจุบันนี้ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จะนิยมเลี้ยงนกเขาชวาเป็นนกลูกผสม ซึ่งเกิดจากการผสมพันธุ์นกเขาชวาของผู้เลี้ยงเป็นส่วนใหญ่ แต่ก็มีชาวบ้านส่วนหนึ่งในอำเภอจะนะยังนิยมเลี้ยงนกเขาชวาป่าและยังคงมีความเชื่อเกี่ยวกับลักษณะนกเขาชวาว่าจะส่งผลคุณและโทษให้กับผู้เลี้ยง

“...คนอิน โคนีเซียที่เข้ามาทำงานในมาเลเซีย เขาเชื่อว่านกเขาชวาเป็นสัตว์ที่นำโชค คนอิน โคนีเซียถ้าเขาอยู่ที่ไหน เขาก็จะนำนกเขาชวามาเลี้ยง เพื่อนำโชคให้เขา...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

เหตุผลที่ลูกค้าทั้งในประเทศ

และต่างประเทศสนใจนกเขาชวาอำเภอจะนะ

วันที่ 20 กันยายน 2550

6.3.2 ความเชื่อเกี่ยวกับลักษณะของนกเขาชวาลูกผสมที่มีเสียงดี

ในสมัยก่อนนิยมประกวดนกเขาชวาที่มีลักษณะดีตรงตามตำราเพียงอย่างเดียว แต่ในปัจจุบันนี้ความนิยมดังกล่าวหมดสิ้นไป แต่กลับนิยมประกวดแข่งขันเสียงนกเขาชวาแทน นกเขาชวาที่ใช้แข่งขันประกวดเสียงจะเป็นนกลูกผสมทั้งหมด ดังนั้นความเชื่อเกี่ยวกับลักษณะของนกเขาชวาที่ส่งผลให้คุณและโทษต่อผู้เลี้ยงก็ได้หมดความเชื่อถือไปด้วย ทั้งนี้เพราะนกลูกผสมเป็นกรรมวิธีที่คนเราคิดขึ้นไม่ได้เป็นนกที่มาจากป่าธรรมชาติ ดังนั้นผู้เลี้ยงจึงคำนึงถึงเสียงขันของนกเพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตามผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงนกมานาน ต่างก็มีความเห็นว่านกที่มีเสียงขันดีนั้นจะต้องมีลักษณะทางกายบางอย่างแตกต่างไปจากนกเขาชวาอื่น ๆ โดยทั่วไป แม้ว่าอาจจะไม่เป็นความจริงเสมอไปกับนกเขาชวาทุกนก แต่ก็จะเป็นแนวทางในการดูนกลักษณะเสียงดีได้เป็นส่วนมาก

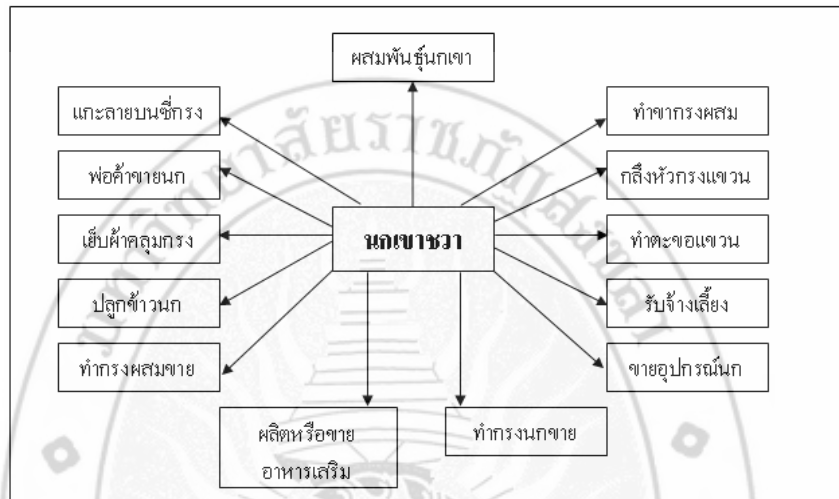
6.4 วัฒนธรรมทางด้านเศรษฐกิจ

การเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นับเป็นอาชีพอย่างหนึ่งที่ทำรายได้ให้กับอำเภอจะนะเป็นอย่างมาก วัฒนธรรมทางด้านเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะดังนี้

อาชีพที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชวา

ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาไม่ได้เลี้ยงนกเขาชวาขายอย่างเดียว แต่นกเขาชวาตัวเดียวสามารถสร้างรายได้ให้ผู้เลี้ยงคนจะนะมากมาย สามารถสร้างรายได้เลี้ยง

ครอบครัวเกษตรกรได้เป็นอย่างดี ประกอบกับคนจะนะเป็นผู้ที่รักความขยันจึงทำให้สามารถพัฒนาคุณภาพของอาชีพให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในฝีมือของคนทั่วไป และมีอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชาว อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ผู้วิจัยได้สรุปดังนี้



ภาพ 9 อาชีพที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชาว อำเภोजะนะ

6.4.1 อาชีพเพาะพันธุ์นกเขาชาว

ปัจจุบันนี้คนจะนะและพื้นที่ใกล้เคียง เช่น ปัตตานี ยะลา นราธิวาส พัทลุง ตรัง เป็นต้น หันมาสนใจให้ความสำคัญมากขึ้น สร้างรายได้ให้เกษตรกรมากมาย นกคิราคามีเริ่มต้นที่ประมาณคู่ละ 30,000 - 100,000 บาท นกโหลหรือนกที่ไม่คิราคาค่าสุดอยู่ที่คู่ละประมาณ 100 บาท

6.4.2 อาชีพรับจ้างแกะลายดอกซึ้งกรงนก

คนที่ทำอาชีพนี้ต้องมีความละเอียดอ่อน ประณีตและมีฝีมือทางด้านศิลปะ ราคาแกะดอกละประมาณ 50-1,500 บาทต่อชิ้น รายได้ประมาณวันละ 300 - 1,500 บาทต่อวัน

6.4.3 อาชีพรับจ้างเย็บผ้าคลุมและเสื่อกรงนก

ส่วนมากเป็นงานของแม่บ้าน ใช้เวลาว่างที่บ้านทำ ค่าจ้างเย็บอย่างเดียวไม่รวมค่าผ้าราคากรงละประมาณ 100 บาทต่อกรง วันหนึ่ง ๆ สามารถสร้างรายได้ให้ครอบครัวได้ประมาณ 500 - 1,000 บาทต่อวัน

“...ในส่วนของงานศิลปะ เข้ามาเกี่ยวข้องกับรูปร่างแต่ละใบ ตั้งแต่ตะขอย่างลูกนี้ประมาณแสนหนึ่ง เฉพาะกรงไม้ไผ่ สองหมื่นห้า ไม่เกี่ยวกับผ้า ในตัวกรงลูกหนึ่ง เหลาซึ่งเป็นงานฝีมือที่ค่อนข้างละเอียด เอาไม้มาถัก เอาด้ายมาถักให้เป็นกรงได้ต้องใช้ฝีมือเป็นงานศิลปะที่ถือว่าสุดยอด หัวกรง ตะขอก็คือเป็นงานแกะสลักเป็นตัวหงส์ ตัวมังกร พวกวัสดุที่ใช้จะไม่เหมือนกัน มีทั้ง แสตนเลส ทองเหลือง เงิน เป็นงานศิลปะที่ค่อนข้างละเอียดอ่อน คนกลุ่มหนึ่งที่เข้ามาเพียงผิวเผินส่วนหนึ่งก็จะเลิกไป แต่คนที่เล่นอย่างลึกซึ้งไม่ได้เล่นนกออย่างเดียว ก็จะเล่นเรื่องของกรงอนุรักษ์ศิลปะด้วย เหมือนผมก็พยายามไปหากรงที่เป็นงานศิลปะดี ๆ มาเก็บไว้...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 28 สิงหาคม 2550

6.4.4 อาชีพรับจ้างเลี้ยงนก

อาชีพนี้เป็นความสามารถเฉพาะบุคคล ผู้รับจ้างต้องมีทักษะความชำนาญสูง ส่วนใหญ่รายได้จะคิดเป็นส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์แล้วแต่กรณี เท่าที่ทราบรายได้สำหรับอาชีพนี้ประมาณ 5,000-20,000 บาทต่อเดือน

6.4.5 อาชีพก่อกิ่งหัวกรงนก

ผู้ประกอบอาชีพนี้จะต้องมีอุปกรณ์สำหรับก่อกิ่งที่บ้าน เท่าที่ทราบข้อมูลรายได้อยู่ที่ประมาณ 300-700 บาทต่อวัน

6.4.6 อาชีพปลูกข้าวเหนียวและดอกหญ้า

ข้าวที่นกเขาชวากินไม่เหมือนกับข้าวทั่ว ๆ ไปเนื่องจากมีขนาดเล็กกว่าประมาณครึ่ง ภาคกลางเรียกว่าข้าวเม็ดมะเขือ ราคาค่อนข้างแพงกว่าข้าวหอมมะลิเสียอีก ปัจจุบันราคาประมาณถึงละ 150-180 บาท

6.4.7 อาชีพปลูกไม้ไผ่ ปลูกหวาย

เป็นวัสดุที่สำคัญสำหรับทำกรงนก (กรงแขวน) ปัจจุบันนี้วัสดุหายากเนื่องจากความต้องการสูง บางครั้งผู้ประกอบอาชีพต้องไปหาซื้อไม้ไผ่จากต่างอำเภอ ราคาที่ขายในปัจจุบัน ความยาวท่อนละประมาณ 3 เมตร ราคาท่อนละ 60 บาท

6.4.8 อาชีพผลิตอาหาร อาหารเสริม และยารักษาโรค

กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ผลิตและจำหน่ายอาหารนกประเภทต่าง ๆ เช่น อาหารเสริม และยารักษาโรค เป็นต้น อาหารที่ซึ่งเป็นที่นิยมมีข้าวเปลือก (เป็นข้าวเปลือกชนิดเม็ดเล็กกว่า

ข้าวเปลือกธรรมดาทั่วไป) ข้าวฟ่างดำ ดอกหญ้าขาว ดอกหญ้าม้าดำ ดินผสม เป็นต้น อาหารเหล่านี้มีจำหน่ายไม่เพียงพอในบางฤดู จึงทำให้มีราคาสูงในบางช่วงที่ขาดแคลน เช่น ข้าวเปลือกราคาสูงถึงลิตรละ 20 บาท ดอกหญ้าบางชนิดต้องสั่งจากต่างประเทศ เป็นต้น ส่วนอาหารเสริม และยารักษาโรคที่ใช้กันโดยทั่ว ๆ ไปจะเป็นพวกวิตามิน และแคลเซียมที่ใช้กับสัตว์ปีกทั่ว ๆ ไป อาหารสำหรับบำรุงลูกนกบางชนิดต้องสั่งซื้อจากสิงคโปร์ เนื่องจากไม่มีขายในประเทศไทย สำหรับยารักษาโรคต่าง ๆ ก็นิยมใช้ยาที่ใช้กับสัตว์ปีกทั่ว ๆ ไป หรืออาจจะใช้ยาสำหรับคนแทนบ้างก็มี และยังมีผู้ผลิตยาบำรุง ยารักษาโรคต่าง ๆ ของนกจากสมุนไพร จำหน่ายอีกหลายชนิด กลุ่มนี้จึงสามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวกับผู้เลี้ยงนกเขาชวาได้เป็นจำนวนมากในแต่ละปี “...โรคสิว โรคตาเปียก ถ้าโรคสิวรักษาหากน้อย นกที่เป็นสิวจะตายมากกว่าหาย โรคตาเปียกมียารักษา รักษาหายก็มี ไม่หายก็มี...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ปัญหาการเลี้ยงนกเขาชวา และการส่งออก วันที่ 12 กันยายน 2550)

นอกจากนี้ยังมีอาชีพอื่นๆ อีกหลายอาชีพที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชวา ที่สามารถสร้างรายได้ให้กับพี่น้องเกษตรกรชาวอำเภอจะนะและใกล้เคียง ให้สามารถดำรงชีพอยู่ได้ด้วยสันติ ความเป็นอยู่ดีกินดี และเป็นวิถีชีวิตแบบพออยู่พอกเพียงมาตั้งแต่โบราณจวบจนถึงปัจจุบัน

6.5 วัฒนธรรมทางด้านระบบความสัมพันธ์ทางสังคม

เนื่องจากผู้เลี้ยงนกเขาชวามักมีจิตใจอ่อนโยน และมีสถานภาพทางสังคมเป็นที่น่าเชื่อถือ จึงเป็นที่ยอมรับและอยากรู้จักของบุคคลอื่น ๆ ในชุมชนและสังคมเดียวกัน จึงก่อให้เกิดสภาพการณ์อยู่ร่วมกันในสังคมด้วยความมีน้ำใจและเข้าใจกัน

“... จัดแข่งนกเขาชวาทุกวันอังคาร แอร์กรรมกรเป็นคนจัด วันพฤหัสบดี ที่ฟาร์มแอร์ทอง ต้นทุนเอามาจากเสารอก รายการเล็กเสารอกละ 120 บาท รายการใหญ่จะจัดเดือนละครั้ง เสารอกละ 200 บาท ที่จัดเพื่อให้มีการพบปะกัน ส่วนรายได้เก็บไว้เอาไปสร้างสุเหร่า แต่ละสัปดาห์ ได้ประมาณ 500-700 บาท เทศบาลให้มา 10,000 บาท ให้มัสดยิดหน้าสวนนก ตอนนี้นำมา 5-6 เดือนแล้วเก็บเงินได้ประมาณ 30,000 บาทให้โต๊ะอิหม่ามเก็บไว้ ช่วงหน้าฝน กับเดือนรอมฎอน จะหยุดแข่งขัน...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลักองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา วันที่ 10 กันยายน 2550

ผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก ประกอบด้วยบุคคลที่มีความแตกต่างกันในหลาย ๆ ด้าน เช่น ศาสนา อาชีพ คุณวุฒิ และวัยวุฒิ เป็นต้น แต่เมื่อมาอยู่ร่วมกันในสังคมคนเลี้ยงนกเขาชวา เหมือนกัน บุคคลเหล่านี้จะมีความรู้สึกร่วมกัน มีแนวความคิดและแนวปฏิบัติเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ไม่มีการแบ่งแยกสถานภาพทางสังคมซึ่งแตกต่างกัน เช่น จะใช้เวลาในยามว่างเพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องนกเขาชวากัน เป็นต้น ซึ่งในวงสังคมผู้เลี้ยงนกเขาชวานั้นอาจมีทั้งผู้ประกอบการ พ่อค้า และข้าราชการ หรือเมื่อถึงงานแข่งขันประกวดนกเขาชวาเสียง จะมีการแบ่งหน้าที่กันทำ ให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งในเรื่องส่วนตัวและส่วนรวม

7. การตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ

การศึกษาการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้ใช้แนวคิดที่เกี่ยวกับการตลาด แรงจูงใจซื้อขาย พฤติกรรมและรูปแบบการซื้อขาย กระบวนการตัดสินใจ และอื่น ๆ โดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

7.1 รูปแบบของตลาดนกเขาชวา และพฤติกรรมการซื้อขาย

สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับ คือตลาดระดับสูงกับตลาดระดับต่ำ โดยมีการแบ่งแยกอย่างชัดเจนขึ้นอยู่กับวิธีการดำเนินการ

7.1.1 ตลาดระดับสูง ปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 40 ฟาร์มใน อ.จะนะ จ.สงขลา เลี้ยงเพื่อการส่งออก 40 ฟาร์ม และยังแบ่งเป็น 3 เกรด ดังนี้ ฟาร์มเกรด A มีอยู่ประมาณ 10 ฟาร์ม ฟาร์มเกรด B มีอยู่ประมาณ 20 ฟาร์ม และ ฟาร์มเกรด C มีอยู่ประมาณ 10 ฟาร์ม (บัญชา สัจจพันธ์และชัยญา สุขย์อัย, 2548: 5)

พฤติกรรมการซื้อขาย จะมีพ่อค้าชาวต่างประเทศและชาวไทยมาซื้อถึงฟาร์ม ขึ้นอยู่กับสายพันธุ์และน้ำเสียงของนกแต่ละตัว มีการกำหนดราคา 3 ระดับ ได้แก่ ราคา ระดับสูง กลาง ต่ำ และมีการกำหนดวิธีขายตามอายุนก 3 รูปแบบ ดังนี้

1) รูปแบบที่ 1 อายุนกเขาชวา 2-3 เดือนมีการกำหนดราคา 4 ระดับ (จากสูง - ต่ำ) ได้แก่ 1) ราคาคู่ละ 100,000 บาท 2) ราคาคู่ละ 50,000 บาท 3) ราคาคู่ละ 30,000 บาท และ 4) ราคาคู่ละ 10,000 - 20,000 บาท ปริมาณนกที่ขายต่อเดือนประมาณ 20 คู่ เฉพาะ TL ฟาร์มและมีสมาชิกเครือข่ายของ TL ฟาร์มอีกเดือนละประมาณ 30 คู่ ราคาจำหน่ายคู่ละ 20,000 - 30,000 บาท (เฉพาะของเครือข่าย) โดยนำมาจำหน่ายที่สถานที่ของ TL ฟาร์มเท่านั้น

2) รูปแบบที่ 2 อายุนกเขาชวา 8 - 12 เดือน ขึ้นอยู่กับน้ำหนักและมีการฝึกฝนนกเขาชวาแล้ว ราคากำหนดสูงกว่า 1,000,000 บาท ต่ำสุดราคาอยู่ที่ 1 ล้านบาท ตลาดปริมาณน้อย เดือนละ 2 - 3 ตัว ต้องเป็นนกเขาชวาที่มีคุณภาพจริง ๆ

3) รูปแบบที่ 3 อายุนกเขาชวามีอายุมากกว่า 12 เดือนขึ้นไป ราคาขึ้นอยู่กับกรเข้าสนามแข่งขันถ้าชนะการแข่งขันได้รางวัลอยู่ ระหว่างลำดับที่ 1 - 10 ราคาที่จะขายได้อยู่ตั้งแต่ 0.5 ล้าน ถึง 1.5 ล้านบาท

ถาม : ลงทุนซื้อตัวแพงที่สุดเท่าไร?

ตอบ : อยู่ที่ หนึ่งล้านสองแสนบาท แต่ขายลูก ได้คู่ละ สองแสนบาท
หลาน ได้คู่ละ ห้าหมื่นบาท

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 28 สิงหาคม 2550

7.1.2 ตลาดระดับล่าง ปัจจุบันมีการดำเนินการโดยกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวารายย่อยของ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ สงขลา สตูล ปัตตานี ยะลา นราธิวาส รวบรวมนกเขาชวาจากผู้เลี้ยงนกเขาชวา ซึ่งเป็นนกที่ยังไม่ได้มาตรฐานเพื่อนำเข้าสู่ตลาดระดับสูง เป็นนกเทศเมียหรือนกทะเลเทศ โดยมีการรวบรวมนกจากผู้เลี้ยงทุกแหล่ง และมีการรวมตัวของพ่อค้ารายย่อยนำนกดังกล่าวเข้าสู่ตลาดมาเลเซีย เพื่อส่งต่อไปสิงคโปร์ และอินโดนีเซีย มีการนำนกไปเร่ขายในประเทศมาเลเซียทั้ง 12 รัฐ ยกเว้นรัฐซาบะห์ และรัฐซาราวัก ซึ่งเป็นเกาะ ราคาซื้อขายโดยพ่อค้ารายย่อยรวบรวมซื้อจากชาวบ้านนกละ 30-50 บาทและไปเร่ขายให้ชาวมาเลเซียและพ่อค้าชาวมาเลเซียคนละ 100-150 บาท พ่อค้าชาวมาเลเซียส่งต่อไปสิงคโปร์คนละ 200 บาท ใช้นกเขาชวาประมาณ เดือนละ 3,000 นก (เฉพาะพ่อค้ารายย่อยอำเภอจะนะ) และมีการดำเนินงานดังกล่าวในจังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาสด้วย

“...นกโหลมีอยู่ 2 อย่าง คือ หนึ่งพวกคนที่ไม่มีเงินทุนซื้อนกดี ก็จะทำเอา นกโหลไปขายพันธุ้ พอบางที่อาจโชคดีก็มี กับสอง นกโหลที่ส่งต่างประเทศ ชาวต่างประเทศส่วนมากเช่น มาเลย์บ้าน ใกล้เคียงกับอินโด จะเข้ามาทำงานที่นี้ซึ่งคนอินโดถือว่านกเขาชวาเป็นสัตว์นำโชค...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
ช่องทางการจัดจำหน่ายนกเขาชวา ในปัจจุบันและองค์ความรู้ต่าง ๆ
วันที่ 27 สิงหาคม 2550

7.2 การจำหน่ายนกเขาชวา

ระบบการตลาด คือ ขั้นตอนกระบวนการในการแลกเปลี่ยนซื้อสินค้าอย่างเป็นระบบ ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึง ระบบการตลาดนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จากการศึกษา พบว่า ประเภทของตลาดนกเขาชวาเป็นแบบตลาดผู้ขายน้อยราย เนื่องจาก (สุวนิต เหมือนนิต, 2546: 23-27)

7.2.1 ตลาดนกเขาชวา เป็นตลาดที่มีผู้ขายสินค้าจำนวนน้อย แม้ว่าในปัจจุบันจะมีผู้เพาะเลี้ยงนกเขาชวาเป็นจำนวนมาก แต่ผู้ผลิตที่เป็นผู้นำด้านการตลาดมีไม่ถึง 10 ราย ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละคน ผลิตและขายสินค้าได้ในปริมาณน้อย เพราะชนิดของสินค้าขึ้นอยู่กับความนิยมของกลุ่มผู้เลี้ยง

7.2.2 ความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาดเป็นไปโดยเสรี แต่ยังคงมีข้อจำกัดในด้านต่าง ๆ คือ การที่ผู้เพาะเลี้ยงที่ทำธุรกิจอยู่ก่อนแล้วจะมีความได้เปรียบด้านประสบการณ์ ความน่าเชื่อถือ ต้นทุน การผลิตและการที่มีนกสายพันธุ์ดีนั้น นกเขาชวาจะต้องผ่านการคัดเลือกและฟาร์มที่เพาะเลี้ยงจะต้องมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก หากผู้ขายมีนกสายพันธุ์ที่ดี น้ำเสียงดี ความต้องการซื้อขายมีมาก ฟาร์มที่มีนกดีจะมีการจองลูกนกในแต่ละรุ่น แม้จะยังไม่ได้นินเสียงร้องนกก็มีราคา บางฟาร์ม แม้จะมีการผลิตนกจำนวนมากแต่ถ้าไม่มีชื่อเสียง หรือนกสายพันธุ์ไม่ดี นกก็จะไม่มีราคาเช่นกัน

7.2.3 นกเขาชวาที่จำหน่าย จะมีลักษณะเหมือนกันหรือแตกต่างกันไปจากสินค้าของผู้ขายรายอื่นก็ได้ ซึ่งในการเพาะเลี้ยงนกเขาชวาในแต่ละรุ่นหรือแต่ละฟาร์มนั้น ไม่สามารถกำหนดได้ว่าลูกนกเขาชวาที่ได้จะมีลักษณะดีเหมือนกันทุกตัว ในการพิจารณาเลือกซื้อจะสามารถเลือกซื้อได้จากฟาร์มที่เพาะเลี้ยงและตลาดทั่วไปดังนี้

1) ฟาร์มที่เพาะเลี้ยงเพื่อการค้า โดยผู้ซื้อเดินทางมาติดต่อซื้อ-ขาย และตกลงราคากันที่ฟาร์มตามความพอใจ ซึ่งในการพิจารณาเลือกซื้อ ต้องใช้เวลาในการพิจารณาถึงลักษณะรูปร่าง สายพันธุ์ การฟังน้ำเสียง จังหวะ ลักษณะการซื้อ-ขาย เป็นแบบขายตรงและราคาตามแต่จะตกลงกัน โดยการซื้อ-ขาย หากเป็นฟาร์มที่มีชื่อเสียง ผู้ขายจะมีอำนาจในการกำหนดราคาขาย

ถาม : เหตุผลอะไรที่มาซื้อนกเขาชวาที่จะนะ

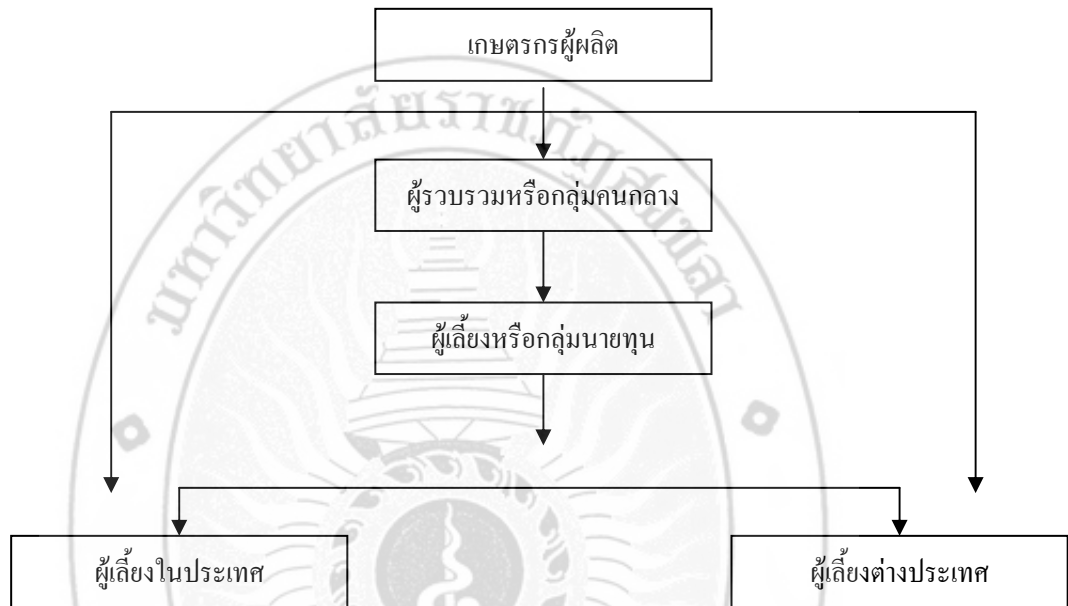
ตอบ : มีเพื่อนที่จะนะ มาเที่ยวแล้วก็ได้ฟังนกด้วย ถ้ารูปร่าง สายพันธุ์ น้ำเสียงดีก็ซื้อกลับไป

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

จุดเด่นนกเขาชวาของอำเภอจะนะ

วันที่ 17 กันยายน 2550

2) ตลาดทั่วไป เป็นตลาดนกเขาชวาของผู้เลี้ยงรายย่อย โดยจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือร้านค้าจำหน่ายอุปกรณ์เลี้ยงนก ลักษณะการซื้อขาย โดยกลุ่มคนกลางจะอาศัยความชำนาญในการฟังเสียงนกและสามารถวิจารณ์ทำนายถึงอนาคตของนกแต่ละตัวได้อย่างแม่นยำ โดยจะหาซื้อนกจากฟาร์ม จากสนามซ้อม หรือสนามแข่งขัน ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องทางการตลาด ดังภาพ 10



ภาพ 10 ผู้เกี่ยวข้องทางการตลาดนกเขาชวา

ที่มา : สุนิต เหมือนคิด, 2546 ระบบธุรกิจการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

จากการศึกษาตามกรอบของโครงสร้างระบบธุรกิจนกเขาชวา พบว่า ระบบย่อยการตลาดโดยทั่วไป มีการจำหน่ายแบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ

1) ด้านการจำหน่ายนกเขาชวา เจ้าของฟาร์มจะจำหน่ายแก่ผู้ที่ซื้อหรือผู้ที่นิยมเลี้ยงนกเขาชวาโดยตรง ซึ่งจากการศึกษา พบว่า ในการจำหน่ายนกแก่ผู้ซื้อนั้นหากขายนกดีให้แก่ผู้ซื้อเปรียบเสมือนขายชื่อเสียงของผู้ขายเอง และเป็นการสร้างความเชื่อถือให้กับฟาร์ม จึงแบ่งความต้องการในการซื้อนก ได้ 3 จำพวก คือ

(1) การจำหน่ายเพื่อนำไปเป็นพ่อแม่พันธุ์ ในการคัดเลือกนกแม่พันธุ์จะพิจารณาจากคุณสมบัติของสายพันธุ์ ความดีของนก จากกระเป๋นพันธุ์ประวัติ ส่วนนกพ่อพันธุ์จะคัดเลือกนกที่ชนะการประกวด หากมีความต้องการซื้อดีมาก ผู้เพาะเลี้ยงจะนำเข้าทรงผสม เพื่อนำนกที่ได้เพาะเลี้ยง

ขยายพันธุ์ต่อไป ซึ่งฟาร์มจะมีสัญลักษณ์เป็นกำไลสำหรับใส่ข้อเท้าซึ่งประกอบด้วยตัวอักษร และหมายเลขกำกับ

“...เหตุผลที่ซื้อนกเขาวาในราคาสูงเพราะ ใจชอบ ความสวย และนำไปทำสายพันธุ์...”

(สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก การซื้อขายนกเขาวาในอดีตจนถึงปัจจุบัน วันที่ 13 กันยายน 2550)

(2) การจำหน่ายเพื่อใช้ในการแข่งขัน ซึ่งจะใช้นกตัวผู้โดยในแต่ละปีจะมีการจัดแข่งขันนกเขาวาเสียง เพื่อชิงถ้วยพระราชทานรางวัลจากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี และการแข่งขันระดับอาเซียนที่จังหวัดยะลา ในการแข่งขันนกเขาวาจะมีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่นิยมเลี้ยงนกเขาวาส่งนกเข้าแข่งขันนกที่ชนะการประกวดจะนำมาซึ่งชื่อเสียงและรายได้แก่ผู้เป็นเจ้าของ และการได้รับพระราชทานถ้วยรางวัลจากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารีนั้นย่อมเกียรติสูงสุดในการแข่งขันที่ชนะเลิศจะมีการตั้งราคาเอาไว้ หากมีผู้ซื้อก็จะมี การตกลง ซื้อ-ขายกัน

“...นายทุนแถวกรุงเทพฯ เข้าชอบซื้อนกเขาวาแล้วมาให้คนใต้เลี้ยงเพื่อเตรียมเข้าแข่งขันถ้วยพระราชทานทุกปี...”

(สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก การซื้อขายนกเขาวาในอดีตและปัจจุบันของอำเภอจะนะ วันที่ 15 กันยายน 2550)

(3) การจำหน่ายเพื่อเก็งราคา โดยกลุ่มคนกลางจะอาศัยความชำนาญในการฟังเสียงนกและสามารถวิจารณ์ทำนายถึงอนาคตของนกแต่ละตัวได้อย่างแม่นยำ ซึ่งจะหาซื้อนกจากฟาร์ม จากสนามหรือสนามแข่งขัน เพื่อนำไปเสนอขายต่อให้แก่นายทุน หรือผู้ที่นิยมเลี้ยงนกเขาวา อาจจะเป็นนายทุนจากกรุงเทพฯ หรือนายทุนจากต่างประเทศก็ได้

“...แต่ก่อนจากศูนย์เลยไม่มีอะไร เริ่มจากพ่อเสีย ไม่มีเงินเลยไปทำงานที่ มาเลย์ ได้เงินมา สองหมื่นได้ ถือว่าเป็นเงินเยอะ ซื้อมอเตอร์ไซด์จากฟาร์มปรีชาที่เป็นเกษตรอยู่น่าหม่อม นกราคา 32,000 บาท ร่วมกับเพื่อนซื้อต่อและ (นายศิริก โคตะแซ) เลี้ยงมาเรื่อย ทำงานอื่นไปด้วย ต่อมามีคนขอซื้อรถนี้ในราคา 700,000 บาท ยังไม่ทันขายบังเอิญมีหลวงตาจากนครปฐมมาเยี่ยมที่บ้าน แนะนำโยมอย่าขายรถตัวนี้ ซึ่งตอนนั้นรถได้รางวัลชนะเลิศถ้วยพระราชทานมาจากการแข่งขันแล้ว พระบอกให้เลี้ยงไว้ขยายพันธุ์ จะได้ชื่อเสียงกับรถตัวนี้...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ช่องทางกรจัดการจำหน่ายนกเขาชวาในปัจจุบันและองค์ความรู้ต่าง ๆ

วันที่ 27 สิงหาคม 2550

(4) ด้านการจำหน่ายอาหาร ในการประกอบธุรกิจเพาะเลี้ยงนกเขาชวานั้น ธุรกิจการจำหน่ายอาหารเป็นธุรกิจที่ต่อเนื่องที่สำคัญกับการเลี้ยงนกเขาชวา จากการศึกษาอาหารนกเขาชวา พบว่า นกเขาชวาจะกินอาหารจำพวกเมล็ดข้าวเปลือก ข้าวเหนียวดำ งาคั่ว เมล็ดดอกหญ้าและข้าวฟ่างสีต่าง ๆ อาหารเหล่านี้มีจำหน่ายไม่เพียงพอในบางฤดูกาล โดยอาหารบางชนิด เช่น ข้าวเปลือก ข้าวเหนียวดำ เป็นต้น สามารถผลิตได้เองในท้องถิ่น ส่วนดอกหญ้าสีต่าง ๆ อาหารอ่อนสำหรับลูกนก ขนรักษาโรค ยาถ่ายพยาธิ ฯลฯ มีการสั่งซื้อจากกรุงเทพฯ และบางส่วนมีการนำเข้าโดยตรงจากต่างประเทศ

(5) ด้านอุปกรณ์การเลี้ยงโดยเฉพาะกรงเดี่ยว จะมีผู้เกี่ยวข้องจำนวนมากในการประกอบเป็นกรง ได้แก่ ผู้ผลิตกรงนกจากไม้ไผ่และหวาย ตะขอกรง ห่วงนกกทำจากไม้เนื้อแข็งหรือพลาสติก ห่วงสำหรับวางภาชนะใส่อาหารและน้ำ ภาชนะใส่อาหารและน้ำ กำไลข้อเท้า นก ผ้าคลุมกรง ลูกตุ้มตกแต่ง โดยราคาจะขึ้นอยู่กับชนิดของวัสดุ และความประณีตสวยงาม กรงนกในปัจจุบันมีการประดับตกแต่งด้วยมุก งาช้าง หรือใช้ไม้ที่มีสีสวยงามในการทำกรง การแกะสลักรูปร่างต่าง ๆ ทำให้ราคาของกรงแตกต่างกันมากตามคุณภาพ ตั้งแต่ 200 บาท ถึง 50,000 บาท และเป็นที่ยอมรับในการสะสมของผู้ที่นิยมงานฝีมือ ดังตัวอย่างกรงนกเขาชวา จากฟาร์ม S.P.K BIRD FARM



ภาพ 11 กรงนกเขาวาของนายสมหมาย ขวัญทองยิ้มที่ทำจากเขาคาย
ที่มา : เอส.พี.เค. เบิร์ด ฟาร์ม, 2550

7.3 แรงจูงใจซื้อ และกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

การซื้อขายนกเขาวาที่มีการซื้อขายตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ผู้ซื้อนกเขาวาแต่ละคนมีแรงจูงใจซื้อนกเขาวาที่แตกต่างกันบางคนซื้อนกเขาวาราคาแพงเพราะเนื่องจากต้องการมีชื่อเสียงในวงการนกเขาวา บางคนซื้อนกเขาวาเพื่อนำมาผสมพันธุ์เอาไว้แก่งกำไร แรงจูงใจในการซื้อนกเขาวา อดีตและปัจจุบันนั้นต่างกันเพราะ สมัยก่อนเลี้ยงเพื่อ โชคลาภไม่ค่อยเน้นเสียงแต่จะดูลักษณะรูปร่างเป็นส่วนใหญ่ แต่ปัจจุบันเลี้ยงเพื่อการแข่งขันและการค้าขายโดยในการตัดสินใจซื้อนกเขาวาจะดูที่เสียงเป็นอันดับแรกซึ่งทำให้แรงจูงใจซื้อในอดีตและปัจจุบันนั้นต่างกัน ซึ่งการวิจัยนี้ต้องการศึกษาและทำความเข้าใจ พฤติกรรมของผู้ซื้อนกเขาวาในแต่ละคน

“...ถ้าคนรวย ๆ เขาต้องการชื่อเสียง นกเขาวานั้นมีรางวัลพระราชทานหลายถ้วยตั้งแต่ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว สมเด็จพระบรมราชินีนาถ พระบรมโอรสาธิราช และสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ คนที่มีเงินเขาอยากมีหน้ามีตา แต่ถ้าเขาไม่เล่นนกเขาวาจะไม่มีโอกาสที่เราจะเข้าพบ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว สมเด็จพระบรมราชินีนาถ เขาก็ไม่มีโอกาส ถ้าเล่นนกเขาวามีโอกาสจะได้รับพระราชทานรางวัล...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ลูกค้าในประเทศสนใจนกเขาวาอำเภอจะนะ

วันที่ 20 กันยายน 2550

7.4 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดและตลาดเจาะตรง

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดมี 2 ลักษณะ คือ การส่งเสริมการตลาดมุ่งไปสู่สมาชิกช่องทางการจัดจำหน่าย (Push Strategy) และการส่งเสริมการตลาดที่มุ่งไปสู่ผู้บริโภคหรือตลาดเป้าหมายโดยตรง (Pull Strategy) ผู้ขายนกเขาชวาจะส่งเสริมการขายโดยเลือกใช้กลยุทธ์หนึ่งเท่านั้นแต่จะเป็นการใช้ผสมผสานกันแล้วแต่สถานการณ์ และใช้เสริมกัน การขายนกเขาชวาเวลาซื้อขายนกเขาชวา เจ้าของฟาร์มที่เริ่มทำฟาร์มใหม่ๆ ก็จะต้องสร้างความเชื่อถือ และการยอมรับให้กับนกเขาชวาที่อยู่ในฟาร์มของตนเองโดยการนำนกเขาชวาไปแข่งขันเพื่อให้คนเขาชวาของตนเองติดอันดับในที่ดี ๆ เป็นการประชาสัมพันธ์ฟาร์มของตนเองผู้ที่ซื้อนกเขาชวา ก็จะมาซื้อนกเขาชวาถึงฟาร์มที่มีชื่อเสียง ซึ่งการส่งเสริมการตลาดอาจทำได้นอกเหนือจากนี้ คือ เผยแพร่ทาง Internet คิดป้ายประชาสัมพันธ์ หนังสือพิมพ์ เป็นต้น

“...ถ้านกเขาเราคิดรางวัลเรื่อย ๆ นักเลงหรือเซียนได้ฟังเสียงเพราะดี ก็จะติดตามมาหาสายพันธุ์ เพราะฉะนั้นการที่เราไปประกวดนกเขาก็สำคัญเหมือนกัน เป็นการประชาสัมพันธ์ของฟาร์มว่าเรามีนกเขาแนวนี้...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 28 สิงหาคม 2550

การศึกษาการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ตามแนวคิดที่เกี่ยวกับการตลาด แรงจูงใจซื้อขาย พฤติกรรมและรูปแบบการซื้อ กระบวนการตัดสินใจ ตลอดจนกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเป็นข้อมูลที่ทำให้ทราบถึงรูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ตลอดจนรูปแบบของตลาดนกเขาชวาที่จะนำไปสู่การกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

8. การสร้างเอกลักษณ์และการสร้างแบรนด์ ของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การสร้างเอกลักษณ์ของนกเขาชวาอำเภอจะนะนั้น ต้องทราบจุดเด่นที่ไม่เหมือนที่อื่น ซึ่งนกเขาชวาอำเภอจะนะ สามารถสร้างจุดขายได้และหากใครต้องการซื้อนกเขาชวาต้องนึกถึงอำเภอจะนะเป็นที่แรก ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

8.1 การสร้างมูลค่าสินค้า เอกลักษณ์และภาพลักษณ์

การทำให้มีเอกลักษณ์เป็นหนึ่งเดียวก็คือ การให้ส่วนนอกสะท้อนตราสินค้า ดีเอ็นเอ ให้ชัดเจนที่สุดเท่าที่จะทำได้ กล่าวคือ ถ้าซื้อนกเขาชวาที่อำเภอจะนะ รายหนึ่งต้องการสร้างตราสินค้าใหม่ให้มีเอกลักษณ์ โดยมีรากฐานของขีดความสามารถหากนกไม่คียินดีรับกิน เราก็สามารถวางตราสินค้า ดี เอ็น เอ ให้เป็น "ไม่พอใจยินดีกินเงิน การวางกลยุทธ์เพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการของลูกค้าและติดตามนั้น นักการตลาดมีการวางกลยุทธ์โดยการสร้างตราสินค้า ซึ่งประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนในการค้นพบเรื่องราวของตราสินค้า ขั้นตอนในการค้นหาความคิดสร้างสรรค์ตราสินค้า ขั้นตอนในการกระจายความคิดสร้างสรรค์ตราสินค้า และการประเมินผลและการวัดผลว่าสินค้าโดนใจผู้บริโภคเพียงใด "...จะนะน่าจะมี Bird Park สร้าง Bird Park สักอัน คนต่างประเทศไปมา จะได้แวะมาดู Bird Park ที่จะนะ..." (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา วันที่ 14 กันยายน 2550)

8.2 การสร้างเอกลักษณ์นกเขาชวาอำเภอจะนะ

การสร้างเอกลักษณ์นกเขาชวาอำเภอจะนะ คงไม่สามารถทำได้ เนื่องจากนกเขาชวาที่ผสมมาจะมีลักษณะภายนอกเหมือนกันหมด เสียงก็ออกมาใกล้เคียงกัน แต่ที่นกเขาชวาจะนะยังคงความมีชื่อเสียงอันดับหนึ่งอยู่ได้ เนื่องจากเมื่อพัฒนาสายพันธุ์นกแล้วส่วนใหญ่นกที่ได้ออกมาเป็นนกดีมีคุณภาพตรงกับสมัยนิยมมาตลอด ทั้งในด้านน้ำเสียง ความไพเราะ การถ่ายทอดพันธุ์ หรือการนำไปแข่งขันก็จะมีนกจากอำเภอจะนะสร้างความโดดเด่นในวงการได้ทุกปี ทำให้เป็นตราสัญลักษณ์แห่งความเชื่อมั่นของคนทั่วไปว่านกอำเภอจะนะดีที่สุด

“...เอกลักษณ์คงสร้างไม่ได้ นักเขามันมีลักษณะเหมือนกันหมดทั้งเสียง
เสียงก็ออกมาใกล้เคียงกัน จะสร้างเอกลักษณ์เป็นนกของจะนะคงไม่ได้ แต่ว่าถ้า
พูดถึงนกเขาในประเทศไทยหรือต่างประเทศเขาก็เชื่อมือที่จะนะ คนจะมั่นใจ
ว่านกที่จะนะเป็นนกสายพันธุ์ที่ดี ๆ เป็นความเชื่อถือของสังคมจากอดีตถึงปัจจุบัน
ที่คนเลี้ยงนกเขาที่จะนะก็พยายามพัฒนานกของตัวเองให้มันตรงกับความต้องการ
ของตลาดให้มาก...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ลูกค้าในประเทศสนใจนกเขาวาอำเภอจะนะ

วันที่ 20 กันยายน 2550

8.3 การสร้างความเชื่อมั่นให้กับตราสินค้า (Brand) ของนกเขาวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

นกเขาวาที่มีความโดดเด่นมากที่สุด คือ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เนื่องจากเป็น
แหล่งเพาะพันธุ์สายพันธุ์นกเขาวาแห่งแรกของประเทศไทย นกเขาวาอำเภอจะนะมีข้อได้เปรียบ
กว่าที่อื่นในด้านได้รับการยอมรับเรื่องของสายพันธุ์ดี มีความหลากหลาย และเสียงของนกที่ดีกว่าที่
อื่น ๆ มีความโดดเด่นจากลักษณะที่มีความกังวาน ใส และนุ่ม การใช้หัทธำไลข้อเท้าระบู่ฟาร์ม
และสายพันธุ์จึงยังคงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ และบางฟาร์มจะมีการรับประกันนกเขาวา
หากไม่พอใจสามารถเปลี่ยนนกเขาวาจนลูกค้าพอใจ

“...ผมมั่นใจชื่อนกเขาวาที่ อำเภอจะนะ เพราะว่ามีรู้จักและสนิทสนมกัน
หากซื้อสินค้าไปแล้วไม่พอใจสามารถเปลี่ยนนกเขาวาตัวใหม่ได้...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกเขาวาอำเภอจะนะ

วันที่ 20 กันยายน 2550

นกเขาวาอำเภอจะนะ ขึ้นชื่อว่าเป็นนกสายพันธุ์ดีมาตลอด อาจเนื่องจากองค์ความรู้
ของคนจะนะที่สั่งสมกันมา จนสามารถผสมพันธุ์นกได้ตรงกับความต้องการของตลาดทุกยุคสมัย
องค์ความรู้ นี้เป็นเรื่องของการวิเคราะห์และคาดคะเนความน่าจะเป็นของสายพันธุ์พ่อแม่ที่นำมา
ผสมกันว่าจะได้ผลผลิตตรงตามความต้องการในขณะนั้นหรือไม่ อีกส่วนหนึ่งถือเป็นความโชคดี
หรืออาจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ซึ่งยังไม่สามารถหาข้อพิสูจน์ได้ ว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้
ให้นกที่ผสมพันธุ์ที่จะนะ เป็นนกที่มีคุณภาพ ทำให้ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศต่างยอมรับ
นกเขาวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

จากองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวา ในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ตลอดจนรูปแบบของตลาดนกเขาชวา ซึ่งเป็นข้อมูลจากเอกสาร ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) และการสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาซึ่งเป็นข้อมูลสนับสนุนการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดผู้เลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ มีประวัติความเป็นมายาวนาน มีแนววิถีชีวิตที่แตกต่างกันและในจังหวัดสงขลา จุดเริ่มต้นการเลี้ยง นกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นั้นเกิดจากคนในอำเภอจะนะ มีการผสมพันธุ์ นกเขาชวา สำเร็จได้เป็นคนแรกของประเทศไทย ซึ่งต่อมาทำให้เกิดจุดต่อยอดการซื้อขาย การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาทำให้เกิดแนวคิดการสร้างเอกลักษณ์ การสร้างตราสินค้าของการเลี้ยง นกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นกเขาชวายังคงความมีชื่อเสียงอันดับหนึ่งอยู่ได้ เนื่องจาก เมื่อพัฒนาสายพันธุ์นกเขาชวาแล้วส่วนใหญ่ชนกที่ได้เป็นนกดีมีคุณภาพ ตรงกับสมัยนิยม จึงทำให้นกเขาชวา อำเภอจะนะ มีชื่อได้เปรียบกว่าที่อื่นในด้านการยอมรับสายพันธุ์ เนื่องจากองค์ความรู้ ของคนจะนะที่สั่งสมกันมาซึ่งจะนำเสนอในบทต่อไป

