

ต้นกำเนิดนกเขาชวา เงินล้านของประเทศไทย The Origin of Million Zebra Dove in Thailand

สุพัตรา รุ่งรัตน์*
Supattra Rungrut*

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
133 ถนนเทศบาล 3 ตำบลสะเตง อำเภอเมือง จังหวัดยะลา 95000
Faculty of Humanities and Social Sciences Yala Rajabhat University
133 ThanonThetsaban 3, Tambon Sateng, Amphoe Mueang, Yala Province, 95000

บทคัดย่อ

บทความต้นกำเนิดนกเขาชวา เงินล้านของประเทศไทย ได้นำผลจากงานวิจัยเรื่องแนวทางการจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดนกเขาชวา กรณีศึกษาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งเป็นสังคมพหุวัฒนธรรมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยบทความนี้ผู้วิจัยขอเสนอผลการศึกษาไว้ 2 ผลการศึกษาพบว่า 1) ในอดีตการแข่งขันนกเขาชวาเป็นการพบปะสร้างเสริมสัมพันธภาพในหมู่เพื่อน เมื่อมีการรับสมาชิกเพิ่มเพื่อขยายวงผู้เล่นให้มากขึ้น ก็จะแบ่งปันนกเขาชวาเลี้ยงดีให้กัน ถ้าจะขายก็จะให้ในราคาที่ไม่แพง และการเล่นในอดีตไม่ได้มีรางวัลสำหรับนกเขาชวาผู้ชนะและค่าสมัครการแข่งขันนกเขาชวา ปัจจุบันมีการแข่งขันอย่างแพร่หลายเมื่อมีกฎกติกาสากลเกิดขึ้น เพื่อรองรับการแข่งขันนกเขาชวาระดับอาเซียนทำให้ราคานกเขาชวามีราคาสูงมากกว่าในอดีต 2) บริบทของพื้นที่ของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สภาพแวดล้อมในท้องถิ่นเอื้ออำนวยกับการเลี้ยงนกเขาชวา เนื่องจากนกเขาชวชอบอากาศร้อนขึ้นส่งผลให้การเพาะพันธุ์นกเขาชวาได้พันธุ์น้ำเสียงที่ดี สุขภาพแข็งแรง วิถีชีวิตคนในสังคมพหุวัฒนธรรมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีลักษณะความเป็นอยู่ ประเพณี วัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกัน เช่น การเลี้ยงนกเขาชวามีการพบปะ แลกเปลี่ยนการซื้อขาย เกิดเป็นสังคมที่เรียกว่า สังคมนกเขาชวาเสียง

คำสำคัญ : นกเขาชวา สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ประเทศไทย

* Corresponding Author. E-mail: supattra.i@yru.ac.th



Abstract

The origin of million Zebra Dove in Thailand. Researching results The study of the guidelines to Zebra Dove marketing strategy, case study in three southernmost provinces is the qualitative and quantitative methodology, the strategy results shows that there are 2: 1) In the past, Zebra Doves competition is one of the way to build connection among the villagers social interactions. They also accept members into the group to expand for more challenges to the game and also, they will get to sell it in a valuable price. Zebra Dove challenge in the past doesn't have any winning prizes for the winners and free of joining fees. But today, Zebra Doves are spread internationally and legal rules are invented to support the Asean Zebra Doves competition, this factor increases the price and value of the Zebra Dove compared to the past. 2) The context in the three southern province and its environment are suitable for breeding Zebra Doves. Because Zebra Doves love hot and humid environment. This factors affect the Zebra Doves to breed affectively and produce a quality voice and health. The lifestyle of the people in the three southern province of breeding Zebra Doves are similar, such as interaction, exchanging and selling. This are officially called a Zebra Dove Society.

Keywords: Zebra Dove, Three southernmost provinces, Thailand

บทนำ

อาชีพการเลี้ยงนกเขาชวาในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นอาชีพที่ทำให้เกิดอัตลักษณ์ท้องถิ่นชายแดนใต้อย่างชัดเจน Chitlang (2015) กล่าวว่าอัตลักษณ์คือสิ่งที่รับรู้ตนเองว่าคือใครและดำเนินความสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ ตลอดจนสภาพแวดล้อมอยู่อย่างไร ซึ่งจะเห็นได้จากการที่มีเสากรงนกในบริเวณบ้านมากน้อยตามฐานะและมักมีกรงนกเขาชวาแขวนตามชายคาบ้าน รวมทั้งมีการผสมพันธุ์นกเขาชวาอยู่ตามบริเวณบ้านอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวาเป็นสัตว์เศรษฐกิจที่สร้างอาชีพทั้งทางตรงและทางอ้อม อาทิเช่น เพาะพันธุ์นกเขาชวาขาย กลุ่มพ่อค้าคนกลาง กลุ่มอาชีพทำกรงนก กลุ่มอาชีพทำหัวกรงนก กลุ่มผลิตอาหารเสริมนกเขาชวา กลุ่มอาชีพทำตะขอกรงนก กลุ่มอาชีพประกอบกรงและประดับกรงนกเขาชวา เป็นต้น อาชีพเลี้ยงนกเขาชวาจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารสรเสริมสร้างรายได้ให้กับครอบครัว แม้ว่าอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวาจะเป็นอาชีพที่สร้างรายได้แต่กลับไม่เป็นที่ให้ความสนใจจากรัฐบาลมากนัก เมื่อเกิดปัญหา



ทางสมาคมนกเขาชวาแห่งประเทศไทยและสมาคมนกเขาชวาอื่น ๆ จะรวมตัวแก้ปัญหาตัวเอง แต่บางปัญหาทางสมาคมนกเขาชวาไม่สามารถจะแก้ได้ต้องอาศัยความร่วมมือจากรัฐบาล ซึ่งทางผู้วิจัยเห็นว่าการทำงานวิจัยอาจจะเป็นตัวสะท้อนปัญหาให้รัฐบาลเห็นถึงปัญหาของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งในสมัยบรรพบุรุษความเจริญในด้านนี้ประเทศเราดูเหมือนว่า จะยังด้อยการพัฒนาอยู่ เมื่อเทียบกับกลุ่มประเทศอาเซียนด้วยกัน จะเห็นได้ว่าบางเรื่องในประเทศไทยยังดำเนินการไม่ถูกทางทั้งที่ทรัพยากรบ้านเราเหนือกว่าเพื่อนมิตรประเทศ ผู้วิจัยจึงอยากผลักดันให้สินค้าในประเทศได้ส่งออก นำเงินตราเข้าประเทศ โดยผสมผสานสินค้าไทย แล้วนำไปปรับปรุงให้พัฒนากับกระแสโลก ณ ปัจจุบัน ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยต้องการทำงานวิจัยเพื่อสะท้อนให้รัฐบาลเล็งเห็นความสำคัญประโยชน์ของตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาประเทศ โดยอย่าได้เห็นเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาของบ้านเมือง และเป็นโอกาสอันดีที่ผู้วิจัยต้องการให้ผลงานวิจัยชิ้นนี้เมื่อนักศึกษาหรือผู้ที่สนใจอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวาสามารถเห็นแนวทางช่องทางทำมาหากิน ซึ่งเป็นอาชีพที่สุจริตและเหมาะกับวิถีชีวิตชุมชนในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพราะนโยบายรัฐบาลให้ชุมชนมองหาอัตลักษณ์ เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนาในผลผลิตที่เหมาะสมกับท้องถิ่นและรัฐบาลให้การสนับสนุนในการพัฒนาท้องถิ่น เหมาะสมกับภูมิศาสตร์ การดำเนินชีวิตในชุมชน เป็นที่ต้องการของตลาด และผู้วิจัยมีความต้องการให้อาชีพการเลี้ยงนกเขาชวาอยู่ในรายวิชาอาชีพทางเลือกหรือภูมิปัญญาท้องถิ่นเนื่องจากเทคนิค ภูมิปัญญาดั้งเดิมของนกเขาชวาเกิดจากบรรพบุรุษทั้งสิ้น

ปัจจุบันคนเลี้ยงนกเขาชวามีทั้งในพื้นที่และขยายวงไปยังทุกภาคและเกือบทุกจังหวัด อาทิเช่น เชียงราย เพชรบุรี กรุงเทพมหานครและนนทบุรี เป็นต้น รวมทั้งได้มีการเลี้ยงนกกันอย่างแพร่หลายมากขึ้น นอกจากนี้ผู้เลี้ยงนกเขาชวาจากประเทศเพื่อนบ้านเช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซียส่วนใหญ่จะเป็นคนเชื้อสายจีนที่เป็นนักธุรกิจระดับเศรษฐีที่ต้องการมีไว้เพื่อประดับบารมีเมื่อมีนกเขาชวามีชื่อเสียงเจ้าของก็จะมีชื่อเสียงตามไปด้วย ทำให้ราคานกเขาชวาในต่างประเทศจะมีราคาสูงกว่าในประเทศไทยมาก การทำธุรกิจเพาะเลี้ยงฟาร์มนกเขาชวามีแนวโน้มที่สดใส ถึงแม้ว่าจะเผชิญกับปัญหาหลัก คือ เหตุการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แหล่งที่ซื้อขายนกเขาชวาที่สำคัญนอกเหนือจาก อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา คือ สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ได้แก่จังหวัด ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส นกเขาชวาสายพันธุ์ดี มีมาตรฐานส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการผสมสายพันธุ์ที่มีมาตรฐานระดับคุณภาพและได้มีการแลกเปลี่ยนความรู้เทคนิคประสบการณ์และสายพันธุ์ระหว่างกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาอย่างสม่ำเสมอ ปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่งของภาคธุรกิจนกเขาชวา คือ ปัญหาโรคไข้หวัดนก ส่งผลกระทบอย่างมากต่อภาคธุรกิจที่ผ่านมา เมื่อก่อนมีการส่งออกนกเขาชวาไปยังประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ มาเลเซีย สิงคโปร์ บรูไน และอินโดนีเซีย และได้ราคาสูง แต่ปัจจุบันแม้สถานการณ์



ใช้หวัดนก ระบาดลดลงแต่ประเทศต่าง ๆ ยังออกกฎหมายห้ามนำเข้าสัตว์ปีกเพื่อป้องกันโรคเข้าประเทศของประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้ไม่สามารถส่งออกนกเขาชวาไปยังประเทศเพื่อนบ้านได้ บางครั้งผู้ซื้อหรือผู้ขายต้องทำการลักลอบนำเข้าไปเสี่ยงต่อการทำผิดกฎหมายประเทศเพื่อนบ้านได้

จากปรากฏการณ์การเลี้ยงนกเขาชวาที่เกิดขึ้นในสังคมพหุวัฒนธรรม ของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ บทความนี้ขอนำเสนอผลการศึกษา การสืบค้นบริบทประวัติศาสตร์ และการเกิดขึ้นของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวากลุ่มต่าง ๆ การซื้อขายแลกเปลี่ยน การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย การดำรงอยู่ในสังคมพหุวัฒนธรรมของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ นำไปสู่การสร้างมูลค่านกเขาชวาเงินล้าน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายและการแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของชาวสามจังหวัดชายแดนภาคใต้
- 2) เพื่อศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายนกเขาชวาของชาวสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและปริมาณ โดยการวิจัยเชิงคุณภาพมีการสืบค้นองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวาจากอดีตจนถึงปัจจุบัน ศึกษาข้อมูลจากเอกสารเรื่องราวที่ผู้รู้ได้เขียนไว้ เอกสารบางอย่างมีอายุหลายสิบปีจึงต้องมีการใช้เวลาศึกษา และตรวจสอบเอกสารข้อมูลให้ถูกต้องมีหลักฐานการอ้างอิงที่ชัดเจน สำหรับแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เชิงลึกและนำข้อมูลเอกสารทางวิชาการข้อมูลจากเอกสารที่กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาให้มาสอบถามทบทวนเป็นประเด็นคำถามเพื่อทบทวนความถูกต้องและความเข้าใจไปในแนวทางเดียวกัน การวิจัยนี้เลือกผู้ให้ข้อมูลหลักโดยผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลแบบ Snowball เลือกผู้เลี้ยงและผู้ซื้อนกเขาชวาแต่ละกลุ่ม และใช้การสัมภาษณ์แบบผู้เลี้ยงและผู้ซื้อในมุมมองที่ต่างมิติกัน (Negative case) การสัมภาษณ์ทั้งสองแบบจะเลือกใช้วิธีการสุ่มเชิงทฤษฎี (Theoretical sampling) คือการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นวิธีการที่ไม่ได้กำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักไว้ล่วงหน้าจนกว่าการสัมภาษณ์ เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลหลักรายแรกที่เป็นบุคคลในปรากฏการณ์ที่ต้องการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นได้เพื่อให้ได้มโนทัศน์ (Concept) ในเรื่องที่ต้องการศึกษาแล้วหลังจากนั้นผู้วิจัยจึงเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักในการเลือกบนพื้นฐานความเชื่อว่าเป็นผู้ให้ที่ต่างมิติจนสัมภาษณ์ได้คำตอบที่ซ้ำ ๆ กับรายต่อ ๆ ไป

จนข้อมูลอิมตัวจำนวน 14 คน ใช้ระยะเวลา 3 เดือน โดยนำข้อมูลแนวทางกลยุทธ์จากผู้ให้ข้อมูล มาทดสอบความเป็นไปได้ของกลยุทธ์จะทำการตรวจสอบคำถามในเชิงปริมาณ จำนวน 234 ฟาร์ม โดยแยกเป็นฟาร์มขนาดใหญ่ 40 ฟาร์ม ฟาร์มขนาดกลาง 60 ฟาร์ม และฟาร์มขนาดเล็ก 134 ฟาร์ม

ผล

1. ข้อสันนิษฐานนกเขาชวาแห่งสยาม

ประเทศไทยหรือประเทศสยามในสมัยนั้น นิยมเลี้ยงนกเขาชวามาตั้งแต่สมัยต้นกรุงรัตนโกสินทร์ครั้งหนึ่งเมื่อพระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัย ในรัชกาลที่ 2 ได้ทรงเสด็จประพาสไปเยือนประเทศอินโดนีเซีย เกาะชวาเห็นว่านกเขาเล็ก (อดีตเรียกนกเขาชวาว่านกเขาเล็ก) ประเภทนี้มีเสียงขันอันไพเราะเหมือนเสียงดนตรี จึงขออนุญาตขายนกเขาเล็กเสียงดีส่วนหนึ่ง แต่ไม่ทราบจำนวนกลับไปยังประเทศไทย พระองค์ก็รับมาแล้วก็ปล่อยไว้ที่เมืองไทย ความนี้แพร่สะพัดในกรุงเทพฯ ไปสู่ผู้เล่นนกเขาประเภทนี้ ต่างก็ทักท้วงเอวว่านั่นเป็นนกเขาเล็กจากอินโดนีเซีย (แต่ไม่มีหลักฐานยืนยันเป็นเพียงบทสัมภาษณ์ของคุณแอทอง โดยท่านได้เสียชีวิตมาเป็นเวลา 8 ปีแล้ว) จากหลักฐานจากตำรับตำราลักษณะการดูนกเขาชวาที่ยืนยันได้ว่าความนิยมการเลี้ยงนกเขาชวานั้นมีมาตั้งแต่พระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 3) และพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 4) Kananurak (2006) แต่คำเรียกชื่อ นกเขาเล็กมาเป็นนกเขาชวานั้นมาจากชาวอินโดนีเซียกลุ่มมุสลิม รัฐชวาก็นำเอานกเขาเล็กเสียงดีประเภทนี้ขึ้นทูลถวาย พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 5) หลังจากพระองค์ได้รับเครื่องบรรณาการ คือนกเขาเล็กเสียงดีไว้ พระองค์ทรงใคร่จะเรียกชื่อนกบ้าง แต่ไม่ทรงรู้ว่าอะไรดี ทรงเห็นว่าเพื่อให้เป็นเกียรติกับบ้านต้นกำเนิด ผู้ซึ่งปรารถนาดี พระองค์จึงทรงเรียกชื่อไปตามรัฐของผู้ถวายนั้นว่า นกเขาชวาเสียงดี อันเป็นคำแทนแต่เดิม ซึ่งนกเขาชวานั้นจริง ๆ แล้วตอนนั้นก็มิใช่ในป่าประเทศไทย แต่ได้ถูกเรียกขานกันต่อ ๆ มาจึงมีที่มาของคำว่าชื่อนกเขาชวา แม้ว่าข้อสันนิษฐานที่มาของนกเขาชวาจะมีมากมายเพียงใดเป็นคำบอกเล่าต่อกันมา ก็ยังไม่มีหลักฐานยืนยันประกอบกับการบอกเล่า ดังนั้นหลักฐานที่เชื่อได้มากที่สุดในขณะนี้ ประกอบกับคำบอกเล่าคือ ตำรับตำราลักษณะการดูนกเขาชวา ที่ยืนยันได้ว่าในสมัยรัชกาลที่ 3 มีความนิยมการเลี้ยงนกเขาชวาในสมัยนั้น

2. นกเขาชวาคู่แรกของประวัติศาสตร์ไทย

การสืบพันธุ์นกเขาคู่ประวัติศาสตร์ไทย (ภาพที่ 1) ไว้ดังนี้ คือพ่อพันธุ์นกเป็นนกป่า ถูกจับมาโดยอาจารย์บังสะอะ เมื่อคราวออกหานกป่าเสียงดีมาเป็นพ่อพันธุ์นกผสมอาจารย์ปิ่นจินตนา ซื้อมาจากอาจารย์สะอะ อีกครั้งในราคาพอประมาณเพื่อเข้าผสมพันธุ์เลยตั้งชื่อพ่อพันธุ์

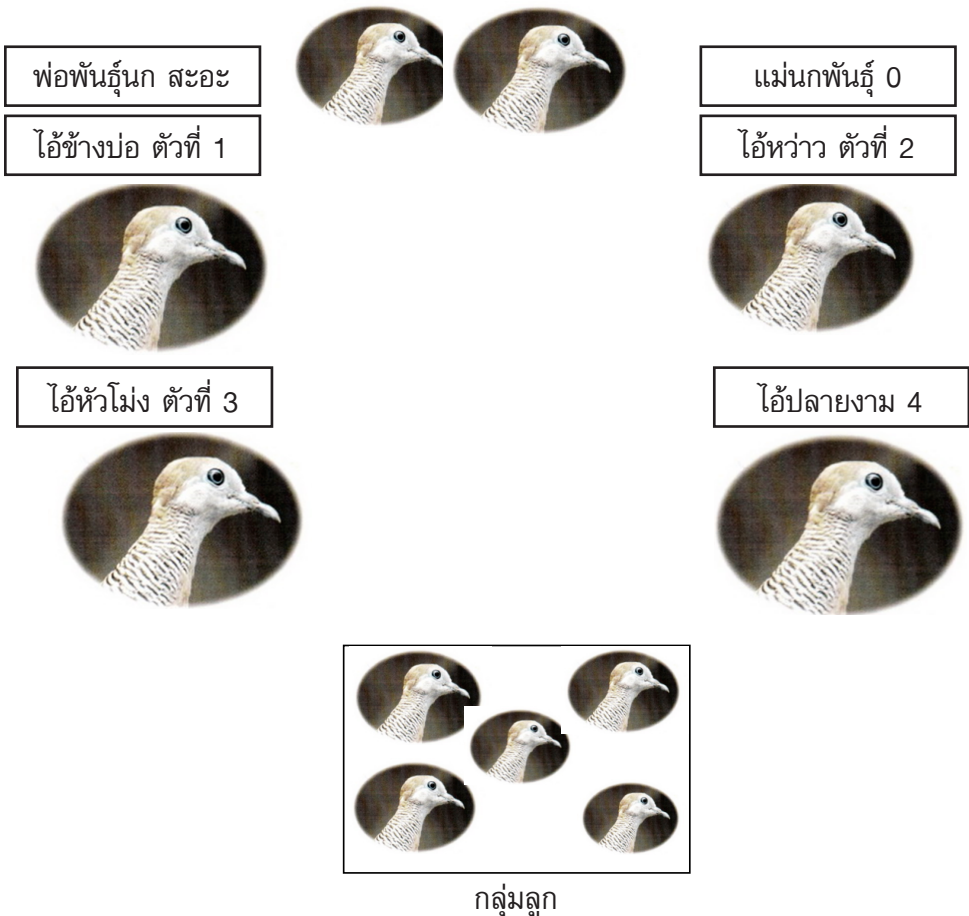


นกว่า สะอะ ให้เกียรติกับเจ้าของเดิม ส่วนแม่พันธุ์นกไม่มีชื่อเรียก ส่วนใหญ่ผู้เลี้ยงนกเขาชาว ไม่นิยมตั้งชื่อนกเพศเมีย แม่พันธุ์ได้มาจากอาจารย์ถวิล ศิริกุล Prakaisian Magazine (1998) พบว่า มีความสำคัญไม่น้อยในเหตุการณ์ครั้งนั้น รวมทั้งสมาชิกเพื่อนที่กล่าวมานานมาแล้วเบื้องต้น อาจารย์ปิ่น จินตนา ได้นำนกคู่ดังกล่าวเข้าผสมพันธุ์กันได้นกคู่แรก ชื่อไอ้ช้างบ่ออีกตัว ไม่มีคุณภาพทำให้ชื่อว่าไอ้ช้างบ่อ เพราะเหตุว่ากรงผสมอยู่ช้างบ่อเลยมีชื่อว่าไอ้ช้างบ่อเพื่อง่ายต่อการจดจำ การผสมพันธุ์นกเขาชาวที่เป็นนกป่าเกิดขึ้น เมื่อปี พ.ศ. 2495 ตัวที่หนึ่ง ชื่อไอ้ช้างบ่อ สายพันธุ์จากพ่อสะอะ ตัวที่สอง ชื่อไอ้หว่าว สายพันธุ์จากพ่อชื่อไอ้ช้างบ่อ ตัวที่สาม ชื่อไอ้หัวโหม่งสายพันธุ์จากพ่อไอ้หว่าว (หมายเหตุ ที่มี ชื่อว่าไอ้หัวโหม่งก็เพราะมีรูปลักษณะที่หัวจุก อาจารย์ปิ่น เลยตั้งชื่อว่าไอ้หัวโหม่ง ตามลักษณะของนก) จะสังเกตได้ว่าชื่อนกเขาชาวแต่ละนกนั้นจะมีการตั้งเพื่อง่ายต่อการจดจำเพราะนกเขาชาวลักษณะคล้าย ๆ กันหากไม่มีความเชี่ยวชาญก็ไม่สามารถแยกออกมาได้ ตัวที่สี่ ชื่อไอ้ปลายงาม ตัวนี้ผสมได้เมื่อปี พ.ศ. 2500 ต่อมาผู้เรียกเพี้ยนไปเป็นปลายงามไปตรงกับชื่อช้างเผือก ซึ่งปลายงามเพราะมีน้ำเสียงต้นตีปลายตีนเอง หากสังเกตผู้วิจัยจะเรียกลักษณะนามนกเขาชาวว่านก แต่เนื้อหาบางตอนผู้เขียนนำมาจากการอ้างอิงของหนังสือผู้วิจัยจึงไม่ขอตัดแปลงข้อความที่มาจากอ้างอิง แม้ว่าจะเป็นที่รู้กันว่า นามนกเขาชาวเรียกว่า นก เหมือนกับ ช้างเผือก ลักษณะนามจะเรียกว่า ช้าง ซึ่งต่างกับช้างทั่วไปที่เรียกว่าเชือก เพราะสัตว์สองชนิด นกเขาชาวและช้างเผือก คือสัตว์ที่มีเกียรติยศเป็นสัตว์ที่อยู่คู่กับกษัตริย์ แต่ปัจจุบันทั่วไปไม่ได้เรียกลักษณะนามว่า นก ยังเรียกเป็น ตัว บทความนี้จึงขออธิบายให้เป็นความรู้และดำรงไว้ให้เป็นประวัติศาสตร์ชาติไทย

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่านกคู่แรกวันนั้นมาถึงวันนี้ นกมีคุณภาพเกิดขึ้นมากมายนับไม่ถ้วน ถูกขายไปต่างประเทศในราคาแพงบ้างน้อยบ้าง สร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทย นำเงินตราเข้าประเทศปีหนึ่ง ๆ หลายร้อยล้านบาท อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ในสมัยก่อนมีโจรชุกชุมเป็นอย่างมากชาวบ้านไม่มีอาชีพเลยต้องทำสิ่งที่ผิดกฎหมาย เมื่ออาจารย์ปิ่น จินตนา ได้ผสมพันธุ์นกเขาชาวสำเร็จสร้างชื่อเสียงและรายได้ให้กับชาวอำเภोजะนะเป็นอย่างมาก ในขณะนั้นหน่วยงานราชการต้องการสร้างเอกลักษณ์ให้กับอำเภोजะนะ ได้คิดจะขอปั้นรูปปั้นอาจารย์ปิ่น จินตนาไว้เป็นอนุสรณ์แต่เนื่องจาก อาจารย์ปิ่น จินตนา และชาวอำเภोजะนะส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลามเห็นว่าไม่เหมาะสมแต่ไม่ได้คัดค้านทั้งหมดเพราะมองถึงเพื่อนพี่น้องที่นับถือศาสนาพุทธและศาสนาอื่น ๆ หากทำก็จะเป็นจุดเด่นให้กับอำเภोजะนะ เลยนำเสนอให้สร้างหอ นาฬิกาที่มีกรงนกเขาชาวและมีนกเขาชาวอยู่ข้างใน ใครผ่านมาถึงที่อำเภोजะนะก็จะทราบมาถึงอำเภोजะนะแล้วที่มีหอนาฬิกานกเขาชาวอยู่ จนเป็นหอนาฬิกานกเขาชาวจนถึงปัจจุบันนี้ หากมาอำเภोजะนะไม่ชื่อนกเขาชาวก็เหมือนมาไม่ถึงอำเภोजะนะ ดังที่ Sujjapan & Sukyoi (2005) พบว่า สร้างความรำรวยให้ผู้เป็นเจ้าของมาแล้วหลายรายและผู้ที่ทำคุณประโยชน์ให้กับลูกหลานก็คือ บรรพบุรุษที่มีการคิดค้นทดลองให้เกิดสิ่งดี ๆ และประโยชน์ในสังคม ซึ่งวงการ

นกเขาขาวจะโด่งดังได้คือ 1. อาจารย์ปิ่น จินตนา ที่ผสมพันธุ์นกเขาขาวสำเร็จเป็นคนแรกของประเทศไทย 2. ท่านอาจารย์ปิยะ เพ็ญกาญจน์ (ต้นตำรับผู้ค้นพบวิธีการผสมพันธุ์นกเขาป่า) 3. อาจารย์ถวิล ศิริกุล (เจ้าของพันธุ์แม่พันธุ์ประวัติศาสตร์) 4. ท่านอาจารย์บังสะอะ (เจ้าของนกชื่อสะอะ) 5. ท่านอาจารย์ยี่ ไม่ทราบนามสกุล 6. ท่านอาจารย์หะยีหมัด 7. ท่านอาจารย์บังแสง สะอิม และกลุ่มเพื่อนอีกสองสามท่านซึ่งจำชื่อไม่ได้ที่เป็นคณะอาจารย์ปิ่น จินตนา ท่านทั้งหลายเหล่านี้เดินทางตามป่าเขาเพื่อหาพันธุ์นกเขาขาวเพื่อให้ได้มานกเขาป่าพันธุ์ดีพื้นที่ของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ นั้น สภาพแวดล้อมในท้องถิ่นเอื้ออำนวยกับการเลี้ยงนกเขาขาวเพราะนกเขาขาวจะไม่ชอบกับอากาศหนาวโดยชอบอากาศร้อนชื้นส่งผลให้การเพาะพันธุ์นกเขาขาวได้พันธุ์น้ำเสียงที่ดี สภาพแวดล้อมก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อนกเขาขาว ภูมิประเทศภาคใต้จะมีแค่ 2 ฤดูได้แก่ ฤดูร้อนและฤดูฝน ซึ่งนกเขาขาวชอบแสงแดด

นกคู่ประวัติศาสตร์ไทย



ภาพที่ 1 การสืบพันธุ์นกเขาคู่ประวัติศาสตร์ไทย
Prakaisian Magazine (1998)



3. การเลี้ยงนกเขาชวาในอดีตเปลี่ยนแปลงมาสู่การแข่งขัน

ในอดีตช่วง 57 ปีที่ผ่านมา วัตถุประสงค์ในการจัดเข้าประกวดครั้งก่อน ๆ ดังนี้ คือ ชักรอก หรือยกรอกขึ้นเทียบเสียงกันสมัยนั้นยังไม่ได้ถือเป็นการประกวดเสียงนก เต็มรูปแบบ เพราะสมัยก่อนนกป่าเป็นนกที่หายากและยังไม่มีผู้นิยมผสมพันธุ์นกเขาชวามากเหมือนกับในปัจจุบัน เป็นแต่เพียงเล่นกันสนุก ๆ ในกลุ่ม การชักรอกเทียบเพื่อมุ่งเฟ้นหานกเสียงดี เพื่อคัดสรรหา นกสายพันธุ์ตามที่ต้องการเมื่อได้นกดี มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ ก็จะแยกออกเป็นลักษณะประเภทต่าง ๆ คือประเภทเสียงใหญ่ เสียงกลาง และเสียงเล็ก แต่สิ่งที่อาจารย์ปิ่นต้องการมากคือ นกประเภทเสียงใหญ่เพราะหากมีการแข่งขันรวมเสียงนกเขาชวาเสียงใหญ่จะชนะเป็นส่วนใหญ่และเป็นลักษณะเสียงที่หายากและมีราคาสูงกว่าเสียงอื่น ๆ ทำให้การผสมพันธุ์หากได้นกที่มีลักษณะเสียงใหญ่และมีรูปร่างดี นกเขาชวานั้นจะได้ราคา ทั้งนี้ Wannaprasert (1985) พบว่า ในอดีตการเลี้ยงนกเขาชวาเป็นการพบปะสร้างเสริมสัมพันธ์ภาพในหมู่เพื่อน รับสมาชิกเพิ่มเพื่อขยายวงผู้เล่นให้มากขึ้น และเมื่อได้ลูกนกเสียงดีก็จะแบ่งปันกันเล่น ถ้าจะขายให้ในราคาที่ไม่แพง และการเล่นสมัยก่อนไม่ได้มีรางวัลค่าตัวหรือจัดตั้งรางวัลค่าตัวไว้มีรางวัลค่าตัวหรือจัดตั้งรางวัลค่าตัวไว้เพื่อชิงแชมป์อย่างทุกวัน เพราะก่อนยังมีผู้เล่นไม่มาก ค่ารางวัลจึงไม่มีกติกาการตัดสินก็ยึดถือเสียงส่วนใหญ่เป็นที่ตั้งแต่เมื่อมีผู้สนใจการแข่งขันนกเขาชวามากขึ้นด้วย วิถีชีวิตคนในสังคม 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ มีลักษณะใกล้เคียงกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่นประเทศ มาเลเซีย สิงคโปร์ บรูไน และอินโดนีเซีย จึงมีการแข่งขันและเมื่อมีคนสนใจนกเขาชวามากขึ้นทำให้ราคานกเขาชวาคาสูงขึ้นทันที สังคมของผู้เลี้ยงนกเขาชวาจะมีลักษณะในด้านความรู้สึกและจิตใจ เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมีการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการสนับสนุนเกื้อกูลกันมาโดยตลอดแม้จะเป็นคนละเชื้อชาติศาสนา จึงเกิดเป็นสังคมที่เรียกว่า สังคมนกเขาชวาเสียงขึ้น Ruangreungkularit (2008) ได้มีการจัดการแข่งขันในระดับตำบล หมู่บ้านมาโดยตลอด

4. ความนิยมนกเขาชวามำไปสู่การเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมการซื้อขายนกเขาชวาเงินล้าน

เมื่อมีความนิยมเพิ่มขึ้นก็เกิดปรากฏการณ์การซื้อขายแลกเปลี่ยน จนเป็นจุดเริ่มต้นของตลาดนกเขาชวาที่มีมูลค่าหลายล้านบาท เกิดโอกาสอย่างมากทำให้ประชาชนที่ประกอบอาชีพเกี่ยวข้องกับนกเขาชวาก็มีรายได้มากขึ้น อาทิเช่น กรงนกเขาชวา ฟ้านกเขาชวา เครื่องแก้ว อาหารนกเขาชวา เป็นต้น ปรากฏการณ์นี้ไม่เพียงเกิดกับคนไทยเพียงอย่างเดียว แต่คนไทยยังได้นำนกเขาชวาไปเลี้ยงเพื่อนมิตรประเทศในกลุ่มอาเซียน อาทิ ชาวอินโดนีเซีย สิงคโปร์ บรูไน และมาเลเซีย มาแข่งขันนกเขาชวาในประเทศไทยทำให้ประเทศไทยมีรายได้เข้าประเทศปีละหลายล้านบาท เพราะเมื่อสิ่งใดที่มีคนให้ความสนใจมากสิ่งนั้นก็ยังมีราคาเพิ่มขึ้นยิ่งลักษณะ



นกเขาชวาได้ที่เลี้ยงดีคุณลักษณะดี หายากราคาก็จะสูงขึ้น ณ ปัจจุบันตลาดนกเขาชวาได้แบ่งตลาดเป็น 2 ระดับคือ 1. ระดับตลาดบน 2. ระดับตลาดล่าง ซึ่งการซื้อขายระดับตลาดบน จะเน้นนกเขาชวาสายพันธุ์มาตรฐานที่คุณลักษณะเป็นที่ต้องการของตลาดหรือที่มีน้ำเสียงเด่นตามที่ถูกคำต้องการ การซื้อขายนกเขาชวาในราคาสูง ๆ จะมีการจับจองตั้งแต่ยังไม่คลอดลูกหรือฟักไข่เป็นนกราคาเริ่มที่หลักหมื่นขึ้นไปหากเป็นนกเขาชวาที่ได้รับรางวัลเป็นประจำอยู่ลำดับต้นจะอยู่ที่ราคากลจะขึ้นต่ำหลักหมื่นไปจนถึงหลักล้านบางครั้งแค่รู้ว่าสายพันธุ์ดี ก็เกิดการจองนกก่อนที่จะได้ยินเสียงเพราะใช้ทฤษฎีว่า ลูกนกหลายนกคงมีนกที่มีลักษณะเด่นเพราะหากได้เด่นแค่หนึ่งตัวก็เหมือนถูกสลากกินแบ่งรางวัลที่ 1 เหตุผลที่ผู้ซื้อมั่นใจในนกเขาชวาและยอมจองโดยไม่ได้ยินเสียงนกนั้น เพราะปัจจุบันในฟาร์มใหญ่จะมีบัตรการันตีสายพันธุ์ ดังนั้นหากโตขึ้นแล้วไม่พอใจในนกเขาชวานั้น ผู้ซื้อสามารถมาเปลี่ยนเป็นนกอื่นจนลูกค้าพอใจ ปัจจุบันการนำนกเขาชวา ส่งออก เพื่อทำการซื้อขาย และการแข่งขัน เป็นเรื่องลำบาก เนื่องจากเกิดโรคระบาดไข้หวัดนก ทางด้านประเทศเพื่อนบ้านก็ปิดกั้นไม่ให้มีการนำเข้านกเขาชวาไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

องค์การบริหารส่วนจังหวัดสงขลาได้ร่วมมือกับทางสมาคมนกเขาชวาแห่งประเทศไทย และตัวแทนรัฐบาลได้มีการเจรจาให้นกเขาชวาไทยสามารถนำเข้าประเทศเพื่อนบ้านได้ เนื่องจากช่วงที่มีโรคไข้หวัดนก นกเขาชวาต่างประเทศ สามารถเข้ามายังประเทศไทยได้ แต่นกเขาชวาประเทศไทยไม่สามารถเข้าประเทศเพื่อนบ้านได้ เลยเป็นจุดเจรจาร้องขอให้ประเทศเพื่อนบ้านอนุญาตให้นกเขาชวาของประเทศไทย นำเข้าประเทศเพื่อนบ้านได้ โดยมีเงื่อนไข หากนกเขาชวาประเทศไทย ต้องการเข้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านอย่างถูกต้อง จะต้องได้รับการตรวจโรคจากด่านกักกันสัตว์และจะต้องได้ใบรับรองว่านกเขาชวาไม่มีโรคไข้หวัดนก แม้ว่าประเทศเพื่อนบ้านอนุญาตให้นำนกเขาชวาไทยเข้าโดยมีเงื่อนไขกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาเลือกที่จะไม่ใช้ช่องทางดังกล่าว เพราะมีความเชื่อว่าหากนำอุปกรณ์เข้ามาตรวจในร่างกายนกเขาชวาก็อาจจะส่งผลต่อนกเขาชวา ซึ่งมีราคาแพง กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาจึงเลือกช่องทางลักลอบนำเข้า ซึ่งด้วยเหตุผลนี้ทางรัฐบาลจะต้องหันกลับมาทบทวน วิธีที่ให้นกเขาชวาเป็นอาชีพที่ให้อำนาจการดำเนินที่ถูกต้องทางกฎหมาย เพราะกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา สามารถนำเงินเข้ามายังประเทศไทยปีละหลายร้อยล้านบาท ระดับตลาดล่างส่วนใหญ่จะเป็นนกเพศเมียเพราะนกเพศเมียเมื่อแข่งขันไม่สามารถสู้พลังเสียงนกเพศผู้ได้ หากเปรียบเทียบกับคน เพศชายจะมีพลังมากกว่าเพศหญิง แต่ก็ไม่เสมอไปบางครั้งเพศหญิงอาจมีพลังมากกว่าเพศชาย ดังนั้นนกเขาชวาเพศเมียเข้าแข่งขันได้ หากคิดว่าสู้พลังเสียงได้แต่มีเพียงบางส่วน ทำให้ไม่นิยมำนกเพศเมียเข้าแข่งขันหรือนกเพศผู้ที่ไม่ได้มาตรฐานรูปร่างไม่สมส่วน ทำให้ไม่สามารถจะนำเข้าสู่ระดับตลาดสูงได้ แต่เนื่องจากปัจจุบันไม่สามารถนำเข้าตลาดต่างประเทศได้ จึงมีพ่อค้าแม่ค้าบางกลุ่มซื้อราคาเหมาในราคา



ประมาณนกจะไม่ถึงหลักร้อยบาทต่อกัน นำไปขายที่วัดหรือตามตลาดขายสัตว์เพื่อเอาไว้ให้คนนำไปปล่อยนกปล่อยปลาเพื่อเอาบุญกุศล ทดแทนนกกระจอกเนื่องจาก นกกระจอก นกกระजิบหายากขึ้นเลยนำนกเขามาทดแทน

5. การปรับเปลี่ยนกฎกติกาการแข่งขันนกเขานำไปสู่นกเขาสากล

นายกสมาคมนกเขาวาแห่งประเทศไทย นายสมหมาย ขวัญทองยิ้ม ได้มีการเรียกประชุมตัวแทนประเทศสมาชิกนกเขาวาเพื่อนบ้านคือ ประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ เพื่อกำหนดกติกาการแข่งขันหรือสโตร์สากล เพื่อกำหนดนกเขาวาที่มีคุณลักษณะเป็นสากลทุกประเทศโดยเริ่มเมื่อปี 2557 ในแถบอาเซียนให้เป็นที่ยอมรับในน้ำเสียงโดย Association Of Raising Zebra Dove (2012) กล่าวว่า ที่ผ่านมาการฟังน้ำเสียงแต่ละประเทศต่างกัน เมื่อมาแข่งในประเทศที่ไม่ใช่ประเทศตนเอง มักจะเสียเปรียบนกเขาวาที่ไม่ใช่ประเทศของตนเองเสมอมา จึงต้องหานกเขาวาที่มีมาตรฐานที่ทุกประเทศยอมรับ ที่ผ่านมานกประเทศไทยแข่งประเทศไทย นกมาเลเซียแข่งมาเลเซียชนะที่มาเลเซียทำให้ไม่เกิดการยอมรับกัน ดังนั้นประเทศไทยโดยนายกสมาคมนกเขาวาแห่งประเทศไทย นายสมหมาย ขวัญทองยิ้ม ได้เรียกตัวแทนแต่ละประเทศ ตกลงหาข้อสรุปหานกเขาวาที่เป็นเสียงสากลหรือเสียงสโตร์อาเซียน ดังนั้นทำให้ตลาดนกเขาวาไทยจะต้องมีการสร้างนกเขาวาให้ตรงกับความต้องการ แต่อย่างไรก็ตามนกเขาวาน้ำเสียงดั้งเดิมหรือสโตร์ไทยยังคงมี แล้วแต่ผู้จัดการแข่งขันนกเขาวาในแต่ละครั้ง ระบุการแข่งขันนกเขาวาอาเซียนหรือนกเขาวาเสียง (ดั้งเดิม) แต่ส่วนใหญ่มักจะเป็นเสียงอาเซียนหากเป็น 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ยะลา ปัตตานี นราธิวาส สงขลา สตูล) เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านจะมาเข้าร่วมแข่งขัน แต่หากกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาวาภาคกลางยังคงนิยมเล่นนกเขาวาเสียง (ดั้งเดิม) เนื่องจากจะมีกลุ่มของผู้เลี้ยงแถบภาคกลางอยู่แล้ว ทำให้นกเขาวา ณ ปัจจุบันมีการนิยมลักษณะน้ำเสียงแบบสโตร์สากลหรือแบบสโตร์อาเซียนเพราะเป็นที่นิยมของเพื่อนบ้านและชาวสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพราะกลุ่มนี้จะเลี้ยงนกเขาวามากด้วยวัฒนธรรมมลายูชนบธรรมเนียมแม้แต่คนละศาสนาก็เข้าใจในวัฒนธรรมเพราะอาศัยอยู่ร่วมกันมาตลอดเป็นสังคมพหุวัฒนธรรมที่ดีงาม

ฟาร์มที่เพาะพันธุ์สายพันธุ์นกเขาวา สโตร์สากล จะทำให้ฟาร์มนกเขาวาฟาร์มนั้นจะมีรายได้เพิ่มมากขึ้น เพราะด้วยสาเหตุที่นกเขาวาสโตร์สากลหรือสโตร์อาเซียนเป็นที่ต้องการของตลาดเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ราคานกเขาวา มีราคาสูงมากยิ่งขึ้น ซึ่งถ้าหากฟาร์มต่าง ๆ ไม่มีการปรับเปลี่ยนตามความต้องการของตลาด อาจจะมีแนวโน้มทำให้นกเขาวาสโตร์ประเทศไทยหรือสโตร์ดั้งเดิม มีราคาถูกลงและไม่สามารถเป็นที่นิยมต่อไป

6. สภาพปัญหาและแนวทางการตลาดนกเขานำไปนกเขาวาเงินล้าน

จากผลการสำรวจข้อมูล ประเด็นสภาพปัญหาผู้เลี้ยงนกเขาวาในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้พบว่า การประชาสัมพันธ์ฟาร์มนกเขาวามีปัญหามากที่สุด เพราะเนื่องจาก



กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชาวส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่มีอายุเกิน 45 ปี ซึ่งจะไม่มีความเชี่ยวชาญชำนาญในเรื่องการประชาสัมพันธ์ที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย ที่ผ่านมากการประชาสัมพันธ์นกเขาชาวคือการนำนกเขาชาวไปแข่งขันตามสนามแข่งขันนกเขาชาวในที่ต่าง ๆ ตามปฏิทินการแข่งขันนกเขาชาวประจำปี ดังนั้นเจ้าของนกเขาชาวหรือผู้ที่สนใจจะเลี้ยงนกเขาชาวสามารถมาพบปะพูดคุยในสนามการแข่งขันนกเขาชาว แต่เนื่องด้วยปัจจุบันความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้การปิดกั้นการนำนกเขาชาวเข้าออกประเทศเพื่อนบ้านก็เป็นการยาก ดังนั้นผลการสำรวจเป็นการสะท้อนถึงปัญหาช่องทางการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชาวที่หน่วยงานภาครัฐควรหันมาให้ความช่วยเหลือกับกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชาวเป็นอย่างมาก ส่วนในประเด็นที่มีปัญหาน้อยที่สุดคือ ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะในการเลี้ยงนกเขาชาว เพราะเนื่องจากผู้ที่จะเลี้ยงนกเขาชาวส่วนใหญ่จะเรียนรู้ตั้งแต่จำความได้ด้วยวัฒนธรรมและความนิยม การเลี้ยงนกเขาชาวมีมากในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เกิดการสั่งสมความรู้และความชำนาญ ปัญหานี้จึงเป็นปัญหาที่มีคะแนนน้อยที่สุดจากปัญหาทั้งหมด

ในส่วนประเด็นแนวทางการจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดนั้น ประเด็นที่ได้คะแนนสูงที่สุดคือประเด็นลักษณะรูปร่างนกเขาชาวของสามจังหวัดมีรูปร่างที่ หน้าอก ตรงใหญ่ ส่งผลต่อพลังเสียงของนกเขาชาวหากนำมาเป็นอัตลักษณ์นกเขาชาวสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สามารถทำได้เนื่องจากนกเขาชาวสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ชอบอากาศร้อนชื้น นกเขาชาวชอบการแข่งขันกันเมื่อเวลานกเขาชาวหลาย ๆ ตัวอยู่รวมกันเพราะพฤติกรรมของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชาวคือช่วงเช้ามักจะนำนกเขาชาวไปโยงที่ร้านน้ำชาและกลุ่มผู้เลี้ยงมักจะคุยกันพบปะกันทุกเช้าหลังจากไปกรีดยางพาราในตอนหัวรุ่ง เมื่อนกเขาชาวมีการฝึกร้องบ่อย ๆ ทำให้นกเขาชาวนั้นรูปร่างดีสุขภาพดีส่งผลทำให้มีเสียงอันทรงพลังสามารถสร้างเป็นอัตลักษณ์นกเขาชาวสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ได้ และสำหรับกลยุทธ์ในด้านการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยอาศัยเทคโนโลยีการประชาสัมพันธ์ที่ทันสมัยนั้น มีคะแนนน้อยที่สุด เพราะกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชาวส่วนใหญ่จะมีอายุมากและไม่มีความชำนาญเชี่ยวชาญในเรื่องการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และส่วนใหญ่ยังเชื่อเสมอว่าการลงทุนจะซื้อนกเขาชาวในราคาที่สูงผู้ซื้อจะต้องได้ฟังเสียงและสัมผัสเห็นด้วยตนเองถึงจะมีความมั่นใจ

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาวิจัยเรื่อง แนวทางการจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดนกเขาชาว กรณีศึกษาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ในประเด็นวัตถุประสงค์ ข้อที่ 1-2) มีข้อค้นพบและประเด็นที่น่าสนใจดังนี้



1. จากหลักฐานที่ยืนยันได้ว่าการเลี้ยงนกเขาชวาเริ่มมีในพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 3) แต่จากการสัมภาษณ์และเอกสารหนังสือสัมภาษณ์ท่านแอทองพารมภ์กล่าวว่า ประเทศไทยนิยมเลี้ยงนกเขาชวามาตั้งแต่สมัยต้นกรุงรัตนโกสินทร์ครั้งหนึ่งเมื่อพระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัย ในรัชกาลที่ 2 ได้ทรงเสด็จประพาสไปเยือนประเทศอินโดนีเซีย เกาะชวาเห็นว่านกเขาเล็กประเภทนี้มีเสียงขันอันไพเราะเหมือนเสียงดนตรี จึงขออนุญาตยำนกเขาเล็กเสียงดีส่วนหนึ่ง แต่ยังไม่มีความชัดเจนว่านกเขาชวาเริ่มมีในรัชกาลที่ 2 ทั้งนี้ Wannaprasert (1984) พบว่า ความนิยมในการเลี้ยงนกเขาชวามีมานานกว่า 1,000 กว่าปีมีหลักฐานปรากฏทางจิตรกรรมฝาผนังศิลาแรงที่ปราสาทพนมรุ้ง แต่ไม่ได้มีหลักฐานยืนยันว่ามีความนิยมเลี้ยงนกเขาชวาชัดเจนเป็นแค่ภาพวาดนกเขาชวาบนฝาผนัง ผู้วิจัยจึงขอใช้ข้อมูลและความเข้าใจในหลักฐานในด้านการเลี้ยงและความนิยมที่ปรากฏยืนยันมีหลักฐานชัดเจนคือพระราชดำริคุณลักษณะนกเขาชวาในพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 3)

2. ในอดีตการแข่งขันนกเขาชวาเป็นการพบปะสร้างเสริมสัมพันธภาพในหมู่เพื่อน เมื่อมีการรับสมาชิกเพิ่มเพื่อขยายวงผู้เล่นให้มากขึ้น ก็จะแบ่งปันนกเขาชวาเสียงดีให้กัน ถ้าจะขายก็จะให้ในราคาที่แพง และการเล่นสมัยก่อนไม่ได้มีรางวัลสำหรับนกเขาชวาผู้ชนะและค่าสมัครการแข่งขันนกเขาชวา ปัจจุบันมีการแข่งขันอย่างแพร่หลายเมื่อมีกฎกติกาสากลเกิดขึ้น เพื่อรองรับการแข่งขันนกเขาชวาระดับอาเซียนทำให้ราคานกเขาชวามีราคาสูงมากกว่าในอดีต ปัจจุบันตลาดนกเขาชวาได้แบ่งเป็น 2 ระดับ คือ 1. ระดับตลาดบน 2. ระดับตลาดล่าง ซึ่งการซื้อขายระดับตลาดบน จะเน้นนกเขาชวาสายพันธุ์ดี หรือที่มีน้ำเสียงเด่นตามที่ลูกค้าต้องการ 2. ระดับตลาดล่าง ส่วนใหญ่จะเป็นนกเพศเมียเพราะนกเพศเมียน้อยจะมีพลังเสียงสู้กับเพศผู้ไม่ได้จึงไม่นิยมนำเข้าแข่งขันหรือนกเพศผู้ที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่สามารถจะนำเข้าสู่ตลาดระดับสูงได้ แต่เนื่องจากปัจจุบันไม่สามารถนำเข้าตลาดต่างประเทศได้ จึงมีพ่อค้าแม่ค้าหัวใสซื้อราคาเหมาในราคาประมาณนกจะไม่ถึงหลักร้อยบาทต่อก

3. บริบทของพื้นที่ของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สภาพแวดล้อมในท้องถิ่นเอื้ออำนวยกับการเลี้ยงนกเขาชวา เนื่องจากนกเขาชวาชอบอากาศร้อนชื้นส่งผลให้การเพาะพันธุ์นกเขาชวาได้พันธุ์น้ำเสียงที่ดี สุขภาพแข็งแรง วิถีชีวิตคนในสังคมพหุวัฒนธรรมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีลักษณะความเป็นอยู่ ประเพณี วัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกัน เช่น การเลี้ยงนกเขาชวา มีการพบปะ แลกเปลี่ยนการซื้อขาย เกิดเป็นสังคมที่เรียกว่า สังคมนกเขาชวาเสียง และปัญหาอุปสรรคของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่มีปัญหาค่อนข้างมากที่สุดคือปัญหาเกี่ยวกับโรคที่เกิดกับนก เพราะเนื่องจากทางผู้เลี้ยงนกเขาชวาเพาะพันธุ์แล้วไม่สามารถนำนกเขาชวาจำหน่ายต่างประเทศได้ แต่ต่างประเทศเข้ามายังไทยได้ ด้วยเหตุการณ์ป้องกันโรคไข้หวัดนกแต่เมื่อ ปี 2557 ทางสมาคมนกเขาชวาแห่งประเทศไทยได้พูดคุยกับต่าง



ประเทศ โดยอนุญาตให้นักเขาวาเข้าประเทศได้แต่ต้องตรวจทางทหาร ซึ่งกลุ่มผู้เลี้ยงนกไม่นิยมเพราะนกเขาวาแต่ละนกมีราคาสูงมากเกรงจะกระทบกระเทือนต่อนกเขาวา และคิดค่าบริการแต่ละนก กลุ่มผู้ขายนกเขาวาตลาดระดับล่างขายนกจะไม่ถึงหลักร้อย นกเขาวามีมากอาจไม่คุ้มทุนทำให้ประเด็นปัญหา โรคไขหวัดนกเป็นประเด็นที่กลุ่มผู้เลี้ยงให้ความสำคัญมากที่สุดและเร่งช่วยเหลือ

4. การสร้างอัตลักษณ์นกเขาวาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้คือ รูปร่างลักษณะของหน้าอกตรง-ใหญ่ และคุณภาพเสียงของนกเพราะสภาพภูมิอากาศเอื้ออำนวย ความเป็นธรรมชาติและการชักรอกหรือชักข้อมนกเขาวาให้ขันตลอดเวลาทำให้ลักษณะรูปร่างและอาการขันขยายปอดทำให้มีคุณภาพกว่าที่อื่น สามารถกำหนดเป็นอัตลักษณ์นกเขาวาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

สรุป

บริบทของพื้นที่ของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ซึ่งเป็นสังคมพหุวัฒนธรรม สภาพแวดล้อมในท้องถิ่นเอื้ออำนวยกับการเลี้ยงนกเขาวา เนื่องจากนกเขาวาชอบอากาศร้อนชื้นส่งผลให้การเพาะพันธุ์นกเขาวาได้พันธุ์น้ำเสียงที่ดี การรวมกลุ่มของมวลสมาชิกผู้นิยมเลี้ยงนกเขาวาเสียงหรือที่เรียกว่า ชาวชวาวด์ หรือสังคมนกเขาวาเสียง จากกลุ่มเล็กในแต่ละจังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ กลายเป็นกลุ่มใหญ่ จากชมรมเป็นสมาคม เป็นการระดมคนกำลังคน กำลังความคิด ความเสียสละและความจริงใจที่มีแนวคิดตรงกันไม่ว่าจะอยู่แห่งหนตำบลไหน มนต์ขลังของน้ำเสียงนกเขาวา เป็นสื่อสัมพันธ์ให้ทุกคนไปมาหาสู่ด้วยความบริสุทธิ์ใจ เป้าหมายคือการฟังน้ำเสียงนกดีและอยากได้ไว้เป็นเจ้าของและปัจจัยสำคัญที่ทำให้ราคานกเขาวามีราคาสูงขึ้นประกอบด้วย 1. ความสนใจในการแข่งขันนกเขาวาทั้งในประเทศเพื่อนบ้านและประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น 2. การปรับเปลี่ยนกฎกติกาให้เป็นนกเขาวาสากลหรือนกเขาวาอาเซียนที่เป็นที่ยอมรับของทุกประเทศทำให้นกเขาวาที่มีคุณลักษณะตามเกณฑ์กติกาจะมีราคาสูงตามไปด้วย

ลักษณะสังคมจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นลักษณะสังคมพหุวัฒนธรรมโดยเฉพาะพื้นที่ในเขตจังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส ประชาชนส่วนใหญ่เป็นมุสลิม ใช้ภาษาท้องถิ่น คือภาษายาวี ในชีวิตประจำวัน วัฒนธรรม และวิถีชีวิตคนในสังคม มีลักษณะใกล้เคียงกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่นประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ บรูไน และอินโดนีเซีย จึงมีลักษณะในด้านความรู้สึกและจิตใจ เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมีการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการสนับสนุนเกื้อกูลกันมาโดยตลอด ประกอบกับลักษณะภูมิอากาศในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นอากาศร้อนชื้น ซึ่งนกเขาวาชอบกับอากาศร้อนชื้น ประกอบกับประเทศเพื่อนบ้านก็มีลักษณะภูมิอากาศ

ใกล้เคียงกันทำให้ลักษณะการเลี้ยงนกเขาชวา ค่อนข้างเหมือนกันจึงไม่น่าแปลกใจที่การเลี้ยงนกเขาชวาจะนิยมเลี้ยงกันในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้และประเทศเพื่อนบ้านเพราะด้วยองค์ประกอบที่คล้ายคลึงกันเกิดเป็นสังคมนกเขาชวาเสียงขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากงบประมาณบำรุงการศึกษาประจำปี 2558 จากมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

เอกสารอ้างอิง

- Association Of Raising Zebra Dove. (2012). *Regulation Of Asia Zebra Dove* [online]. Retrieved November 12, 2015, from: <http://zebra-dove-forcompetition.blogspot.com/2012/02/2553.html> (in Thai)
- Chitlang, K. (2015). Education Of Identity Of a Dearest Teacher. *Journal of Yala Rajabhat University*, 10(2), 45-58. (in Thai)
- Kananurak, M. (2006). *Zebra Dove, Red Whiskered Bulbul*. (Fourth Edition). Bangkok: Odean Store. (in Thai)
- Prakaisian Magazine*. (1998). 3(4), 2-20. Nonthaburi: Aleen Plate. (in Thai)
- Ruangreungkularit, W. (2008). Raising Zebra Dove. *Document Association of Zebra Dove, Sound of The Southern Part*, 5-7 February 2008. Yala: Association of Zebra Dove, Sound of The Southern. (in Thai)
- Sujjapan, B. & Sukyoi, T. (2005). *Strategy In Developing On Exporting Of Zebra Dove*. Songkhla: Department of Animal Health And Sanitation 9, Department of Livestock Development. (in Thai)
- Wannaprasert, P. (1984). *Secret Of Raising Zebra Dove*. (Second Edition). Bangkok: Silpabannakarn, Printing Office. (in Thai)
- Wannaprasert, P. (1985). *Textbook Of Zebra Dove*. (Second Edition). Bangkok: Silpabannakarn, Printing Office. (in Thai)