

| | | |
|----------------------------------|--|------------|
| Thesis Title | Mobility and Social Networks of Lahu Female Vendors in Northern Thailand | |
| Author | Mrs. Yuko Fujii | |
| Degree | Master of Arts (Sustainable Development) | |
| Thesis Advisory Committee | Dr. Chayan Vaddhanaphuti | Advisor |
| | Dr. Wasan Panyagaew | Co-advisor |

ABSTRACT

This study focuses on the mobility of Lahu women in northern Thailand in order to examine the process of social network setting and the reasons of their choice. In northern Thailand, many highland development projects have been launched by Thai Government and international organizations for more than 50 years. Highland ethnic groups have been deeply influenced by such projects as well as globalization. Relying on cash economy in highlands is one of the results and many highland ethnic groups began to practice mobility in search for cash income. Through understanding the life of female Lahu vendors who move between villages and urban Chiang Mai, I tried to grasp the current situation of a highland ethnic group and their tactics for place making.

Among female Lahu vendors, there are temporary vendors who periodically come from highland villages in Chiang Rai Province to local markets in Chiang Mai city and permanent vendors who come from villages in sub-urban Chiang Mai to local markets almost every day. Through participant observation and multi-sited ethnography, I found their economized life at marketplace and different levels of power relations that they face with others. Social networks are fully utilized by female Lahu vendors for the succession of vending. In order to maximize the profit and opportunity for place making, each connection is carefully chosen by them and various networks are constituted with people depending on different situations of power relations. The notion of *aw vi aw nyi* (literally elder kin and younger kin), which roughly implies mutual help among people, is based on the social network

setting of female Lahu vendors. The demarcation of the notion of *aw vi aw nyiis* is not clear and fixed; it allows a vendor to expand the demarcation with her individual measurement for place making. Therefore it becomes a tactic of negotiation for female Lahu vendors.

Vending is one of limited choices for Lahu women especially in vulnerable situation to earn cash income for the household. Although there are some villagers including unmarried women who regard vending as a kind of shame and there are some vendors who quitted because of some hardship in vending, many Lahu vendors have succeeded in cash income earning through vending and some found social values in the occupation other than cash income. Cash income is not only the way for female Lahu vendors to survive the difficulty which cannot get profit from agriculture but also a tool to follow the current value system of the Lahu society. Sending children to school, constructing or reforming the house, and spending for feasts at important events have indicated that Lahu vendors interpret the cash income into the tool to follow the Lahu value in present. Practice of mobility in terms of geography as well as occupation has been a complement for female Lahu vendors who are socially vulnerable.

Nowadays, cash income which is difficult to get from staying at home is regarded as important for the maintenance of the household. Since Lahu women found the mobility, to work outside the village periodically, as the available choice to earn cash income, the mobility became the support to fulfill their role as a Lahu woman by giving the opportunity to earn cash income. Meanwhile, the husbands also take an important role to support their wives by taking care of the households. It is possible since roles in the household are not fixed in gender. In the practice of vending, Lahu ethnic consciousness is less utilized as marketable identity. Rather, the identification as '*khon doi*' is tactically utilized. The self-identification as highlanders, in other words representation of difference, is not the vulnerable point for female Lahu vendors but they utilize it as a tool to have a connection through commercial activity with others.

| | | |
|--------------------------------|---|----------------------|
| ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์ | การเดินทางเคลื่อนที่และเครือข่ายทางสังคมของแม่ค้าลาหู่ในภาคเหนือประเทศไทย | |
| ผู้เขียน | นางยูโกะ ฟุจิอิ | |
| ปริญญา | ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การพัฒนาอย่างยั่งยืน) | |
| คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ | ดร. ชัยนंद วรรณนะภูติ | อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก |
| | ดร. วสันต์ ปัญญาแก้ว | อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม |

บทคัดย่อ

งานศึกษานี้เน้นให้เห็นถึงการเคลื่อนที่ของผู้หญิงลาหู่ที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือของประเทศไทยเพื่อตรวจสอบขบวนการสร้างเครือข่ายทางสังคมและเหตุผลของทางเลือกในภาคเหนือของประเทศไทยมีโครงการพัฒนาพื้นที่สูงเกิดขึ้นมากมายทั้งจากภาครัฐและหน่วยงานนานาชาติมาเป็นเวลากว่า 50 ปีมาแล้ว จนผ่านพื้นที่สูงได้รับอิทธิพลจากโครงการต่างๆ รวมถึงจากกระแสโลกาภิวัตน์เป็นอย่างมาก การพึ่งพาเศรษฐกิจแบบตัวเงินในเขตพื้นที่สูงเป็นผลให้หลายๆ คนผ่านพื้นที่สูงได้โยกย้ายที่เพื่อเข้ามาหารายได้ที่เป็นเงินตรา ซึ่งในการที่จะเข้าใจชีวิตของแม่ค้าชาวลาหู่ที่ได้ย้ายที่ไปมาระหว่างหมู่บ้านของพวกเขาและตัวเมืองเชียงใหม่ ข้าพเจ้าพยายามที่จะเข้าถึงสถานการณ์ปัจจุบันของชนผ่านพื้นที่สูงและกลยุทธ์การสร้างพื้นที่ของพวกเขา ระหว่างแม่ค้าชาวลาหู่ด้วยตนเอง มีทั้งแม่ค้าซึ่งย้ายมาจากหมู่บ้านบนพื้นที่สูงในเขตจังหวัดเชียงรายเป็นการชั่วคราวเพื่อมาค้าขายที่ตลาดท้องถิ่นในตัวเมืองเชียงใหม่และมีแม่ค้าแบบถาวรซึ่งมาจากหมู่บ้านที่อยู่ชานเมืองเชียงใหม่เพื่อมาค้าขายที่ตลาดในตัวเมืองเชียงใหม่เกือบทุกวัน การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมและการวิจัยในทางมนุษยวิทยาที่มีหลายพื้นที่ด้วยกัน ข้าพเจ้าได้เห็นชีวิตทางเศรษฐกิจของพวกเขาที่ตลาด และความสัมพันธ์ทางอำนาจในหลายระดับที่พวกเขาได้พบเจอ เครือข่ายทางสังคมได้ถูกนำมาใช้อย่างเต็มที่โดยผู้หญิงลาหู่เพื่อความสำเร็จในการค้าขาย ในการได้มาซึ่งกำไรสูงสุดและโอกาสในการสร้างพื้นที่ แม่ค้าลาหู่ได้เลือกใช้ความเชื่อมโยงและเครือข่ายที่หลากหลายกับผู้คนที่เกี่ยวข้อง โดยขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ทางอำนาจหลายระดับอย่างระมัดระวังความคิดเกี่ยวกับ ออ ฝี่ ออ นฎี (หมายถึงญาติผู้พี่และญาติผู้น้อง) ซึ่งโดยคร่าวๆ แล้วหมายถึงความช่วยเหลือซึ่งกันและ

กันที่อยู่บนฐานของการสร้างเครือข่ายทางสังคมโดยแม่ค้าชาวลานู เส้นแบ่งของ *ออฟ ออ นู* นั้นไม่ชัดและไม่ตายตัว หากแต่อนุญาตให้แม่ค้าคนหนึ่งได้ขยายเขตแดนของตนเองสำหรับการสร้างพื้นที่ ดังนั้นมันจึงกลายเป็นกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองสำหรับแม่ค้าชาวลานู

การค้าขายเป็นหนึ่งในทางเลือกที่มีอยู่อย่างจำกัดของผู้หญิงลานู โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่ยากลำบากในการหารายได้ให้ครัวเรือน แม้ว่าสำหรับชาวบ้านบางคนรวมถึงผู้หญิงที่ยังไม่ได้แต่งงานถือว่าการค้าขายนั้นเป็นสิ่งที่น่าละอาย แม่ค้าบางคนต้องล้มเลิกไปเพราะความยากลำบากในการค้าขาย ในขณะที่เดียวกันแม่ค้าหลายคนประสบความสำเร็จในการหารายได้ที่เป็นตัวเงินผ่านการค้าขายและแม่ค้าบางคนได้พบค่านิยมทางสังคมในการประกอบอาชีพมากกว่ารายได้ที่เป็นตัวเงินรายได้ที่เป็นตัวเงินไม่เพียงแต่เป็นวิธีการเอาตัวรอดจากความยากลำบากของแม่ค้าลานูจากการที่ไม่ได้รับผลกำไรใดๆจากภาคการเกษตรหากแต่ยังใช้เป็นเครื่องมือในการติดตามระบบค่านิยมในยุคปัจจุบันของสังคมลานู การส่งลูกเข้าโรงเรียน การสร้างหรือซ่อมแซมบ้าน และการใช้เงินเพื่อการจัดงานเลี้ยงสำคัญต่างๆ ได้ชี้ให้เห็นว่าแม่ค้าชาวลานูตีความรายได้ที่เป็นเงินให้เป็นเครื่องมือเพื่อติดตามค่านิยมของชาวลานูในปัจจุบัน การเคลื่อนย้ายทางด้านภูมิศาสตร์และการเคลื่อนย้ายด้านอาชีพเป็นสิ่งที่แม่ค้าชาวลานูผู้มีความร่ำรวยแค้นทางด้านสังคมได้ปฏิบัติ

ปัจจุบันนี้รายได้ที่เป็นเงินซึ่งหาได้ยากหากอยู่แต่ในบ้านเป็นสิ่งที่มีความสำคัญในการบำรุงรักษาครัวเรือน เมื่อผู้หญิงลานูเริ่มเคลื่อนย้ายออกมาหางานนอกหมู่บ้านเป็นชั่วคราวจึงเป็นทางเลือกที่มีอยู่ในการหารายได้ที่เป็นเงิน ทำให้การเคลื่อนย้ายได้มีส่วนสนับสนุนในการเติมเต็มบทบาทของผู้หญิงลานูให้มีโอกาสหารายได้ที่เป็นเงิน ในขณะเดียวกัน สามีก็ได้มีบทบาทที่สำคัญในการสนับสนุนผู้หญิงลานูโดยการช่วยเหลือครอบครัว ซึ่งเป็นสิ่งที่เป็นไปได้เนื่องจากบทบาทของผู้หญิงผู้ชายในครัวเรือนไม่ได้จำกัดตามเพศสภาพ ในการค้าขาย ความรับรู้เกี่ยวกับชนเผ่าลานูไม่ได้ผูกติดกับอัตลักษณ์ทางการตลาดมากนัก ทว่าการสร้างอัตลักษณ์ในฐานะ “คนคอย” ได้ถูกนำมาใช้อย่างมีกลยุทธ์ การเรียกตัวเองว่าเป็นคนคอย ในทางกลับกันได้เป็นตัวแทนของความแตกต่าง ไม่ได้เป็นจุดค้อยสำหรับแม่ค้าลานู ทว่าพวกเขาใช้มันเป็นเครื่องมือในการเชื่อมต่อด้านกิจกรรมการค้ากับคนอื่นๆ