

รูปแบบการดำเนินธุรกิจพระเครื่อง ในบริเวณรอบองค์พระปฐมเจดีย์¹

กนกพรรณ โจงจาบ

ศุภัทธา มาลัยโรจน์ศิริ

วุฒิชัย อารักษ์โพชนงค์

กรรณช ตรีประเสริฐ

• กว่าจะเป็นJoyวิทยัย

หลังจากผู้จัดทำงานชิ้นนี้รู้ตัวว่าจะต้อง
ทำการศึกษาวิจัย เพื่อเป็นผลงานประกอบการศึกษาใน
วิชาโครงร่างการวิจัยและวิชาการศึกษาวิจัยชุมชน ทำให้
ผู้จัดทำมองหาหัวข้อที่จะทำการศึกษาในบริเวณรอบ ๆ
องค์พระปฐมเจดีย์และก็ได้ลงไปสำรวจจริงในพื้นที่หลาย
ครั้ง พบหลายประเด็นที่น่าสนใจที่จะทำการศึกษา แต่ใน
ที่สุดแล้วผู้จัดทำมีความเห็นตรงกันในประเด็น ตลาดพระ
เครื่อง ที่อยู่ในบริเวณนั้น ซึ่งทำให้ผู้จัดทำรู้สึกสนใจอย่าง
มากในการที่จะศึกษา

เมื่อได้ประเด็นที่ต้องการจะศึกษาแล้ว ผู้จัดทำได้เริ่มลงไปดูในพื้นที่อย่างจริงจัง มีการ
สอบถาม พูดคุยกับบรรดาผู้ประกอบการธุรกิจหรือเขียนพระหลายท่าน ทำให้พวกเราได้รับรู้ว่า



ตลาดพระเครื่องแห่งนี้เป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในตัวเมืองนครปฐม
และยังเป็นแหล่งรวมผู้ประกอบการหรือเขียนพระจากหลายจังหวัด
ในภาคกลางและภาคตะวันตก จึงทำให้เรารู้ว่าตลาดพระแห่งนี้มี
ชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในวงการพระเครื่อง และจากการที่เราพบว่าตลาด
พระเครื่องบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์เป็นตลาดพระที่ใหญ่ที่สุดใน
ภาคตะวันตก งานของเราก็แพร่กระจายไปสู่ความสนใจของบุคคล
อื่น จนทำให้เขาขอมเสียดสละงานวิจัยของเขาเองแล้วมาร่วมเดินทาง
ไปกับเรา ทำให้เราได้ผู้ร่วมเดินทางมากับเราอีก 2 คน รวมแล้ว
ทีมงานของเรามีทั้งหมด 4 คน เป็นชาย 2 หญิง 2 และการมีผู้หญิง
ร่วมทำงานกับเราทำให้เราสามารถเข้าถึงข้อมูลได้หลากหลายและ

¹ เป็นรายงานรายวิชาศึกษาวิจัยชุมชนของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 (สาขาสังคมศาสตร์การพัฒนา) ภาควิชาสังคมศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์
ประจำภาคปลายปีการศึกษา 2549



มากยิ่งขึ้นไปด้วย

จากการพูดคุยและสังเกตเบื้องต้นในบริเวณพื้นที่ที่สำรวจทำให้ผู้ศึกษาสงสัยเกี่ยวกับประเด็นศึกษานี้ กล่าวคือ ธุรกิจพระเครื่องเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความเชื่อความศรัทธาของคนตลอดจนเกี่ยวข้องกับศาสนาโดยตรง ในแง่ที่พระเครื่องหรือเครื่องรางของขลัง อันเป็นสัญลักษณ์ของศาสนา แต่เหตุใดพระเครื่องหรือเครื่องรางของขลังจึงกลายมาเป็นสินค้า ที่มีการซื้อขายกันอยู่ตามท้องตลาดอย่างที่เรเห็นกันอยู่ทั่วไป ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงมีความสงสัยว่า ธุรกิจตลาดพระเครื่องนั้นเขามีวิธีการในการประกอบธุรกิจอย่างไร คนถึงได้หันมาประกอบอาชีพนี้กันมากขึ้นในปัจจุบัน

จากความสงสัยของผู้ศึกษาจึงทำให้เกิดคำถามขึ้นมาในใจที่อยากจะหาคำตอบอยู่ 3 ประเด็นด้วยกัน 1.ธุรกิจพระเครื่องนั้นสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการอย่างไร มากน้อยแค่ไหน 2.เนื่องด้วยจำนวนของพระเครื่องมีจำนวนมากมายหลายชนิด หลายรูปแบบทั้งของแท้และของเทียม ทำให้ผู้ศึกษาเกิดความสงสัยว่าพระเครื่องจริง ๆ แล้วมีกี่ชนิด กี่ประเภท และผู้ประกอบการเขารู้ได้อย่างไรว่าพระไหนของแท้ พระไหนของเทียม รวมไปถึงแหล่งที่มาของพระเครื่องด้วยว่ามาจากที่ไหนได้บ้าง และ 3.สถานที่ที่มีการจำหน่ายพระเครื่องหรือที่เรารู้จักกันในนามตลาดพระ เขามีการจัดการพื้นที่ในการใช้ประกอบธุรกิจกันอย่างไร ใครเป็นผู้ควบคุมดูแลในพื้นที่ดังกล่าว



จากความสงสัยในปัญหาทั้ง 3 ข้อที่มีต่อธุรกิจตลาดพระเครื่อง ทำให้ผู้ศึกษาตั้งเป็นโจทย์วิจัยขึ้นมาหนึ่งโจทย์ แล้วตกลงกันว่าเราจะศึกษา ธุรกิจตลาดพระเครื่องในบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจอย่างไร

- **ลงพื้นที่จริง**

หลังจากผ่านบททดสอบอย่างทรหดอดทนกันมา 1 เทอมในการเขียนโครงการวิจัยจนเสร็จสมบูรณ์ พอเข้าสู่เทอมที่ 2 ซึ่งเป็นเทอมที่ต้องลงไปเก็บข้อมูลจริงในพื้นที่ พวกเราก็รู้สึกตื่นเต้นเป็นอย่างมากที่จะได้ลงไปเก็บข้อมูลจริงในพื้นที่ ซึ่งเป็นงานที่พวกเราไม่เคยทำกันมาก่อนในชีวิต เพื่อนำข้อมูลที่ได้นั้นมาเขียนเป็นผลการศึกษาต่อไป

ในการเริ่มเก็บข้อมูลครั้งแรกของพวกเรานั้น พวกเราแต่ละคนก็รู้สึกกลัว ๆ กล้า ๆ เพราะไม่เคยต้องลงไปสัมภาษณ์กับบุคคลที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อนและก็ยังเป็นผู้ที่อาวุโสมากกว่าพวกเราเสียด้วย จึงต้องมีการประชุม

วางแผนกันอย่างละเอียด และซักซ้อมประเด็นคำถามในแต่ละประเด็นเป็นอย่างดี นอกจากนี้พวกเรายังต้องหาบุคคลที่จะสามารถพาเราเข้าไปเก็บข้อมูลในพื้นที่ได้ด้วย เพราะในพื้นที่นั้นเราไม่สามารถที่จะเข้าไปคุยโดยที่เราไม่รู้จักรใคร หรือไม่มีคนวงในพาเราเข้าไป



ไปคุยได้ เนื่องจากผู้ประกอบการในตลาดพระเครื่องจะมีปฏิสัมพันธ์กับคนภายนอกเร็วมาก เพราะกลัวว่าคนภายนอกที่เข้ามาจะเป็นคนที่มาจากทางราชการ ดังนั้นพวกเราจึงต้องหาบุคคลที่คลุกคลีอยู่ในตลาดพระเครื่องและเป็นคนที่เขียนพระต่าง ๆ ให้ความเคารพ นับถือ ไว้ใจ เป็นคนพาเราเข้าไปเก็บข้อมูลกับผู้ประกอบการหรือเขียนพระ

- **อาวุธสำคัญ**

เพื่อให้ได้ข้อมูลของสิ่งที่เราจะศึกษาเพื่อตอบประเด็นของพวกเราที่ได้ตั้งไว้ จึงมีการคิดหาเทคนิคและวิธีการในการเก็บข้อมูล ก่อนอื่นพวกเราก็ได้มีการทบทวนวรรณกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้เพื่อใช้เป็นกรอบแนวคิดให้กับพวกเราในการทำงานในครั้งนี้ จากนั้นพวกเราก็ได้แบ่งประชากรหรือกลุ่มคนที่เราจะศึกษา ซึ่งในงานชิ้นนี้พวกเราได้แบ่งกลุ่มประชากรออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรก คือ ผู้ประกอบการพระเครื่อง และกลุ่ม 2 คือ ผู้จัดการพื้นที่ในตลาดพระเครื่อง ใน

การสุ่มหาประชากรหรือตัวแทนของประชากรที่จะให้ข้อมูลกับพวกเรา เราใช้เจาะกลุ่มศึกษา 2 กลุ่ม คือ ผู้เชี่ยวชาญด้านพระเครื่อง และผู้มีประสบการณ์เกี่ยวกับพระเครื่อง ทั้งด้านผู้ประกอบการพระเครื่องและด้านผู้จัดการพื้นที่ในตลาดพระเครื่อง (ภาษาวิจัยเรียกการสุ่มตัวอย่างแบบไม่เป็นไปตามโอกาสทางสถิติประเภท purposive sampling) สำหรับการจะเข้าหากลุ่มบุคคลเหล่านี้ได้พวกเราจำเป็นต้องเก็บข้อมูลโดยให้บุคคลเหล่านี้นำพวกเราเข้าไปรู้จักและเก็บข้อมูลกับกลุ่มคนทั้งสองลักษณะที่กล่าวมาข้างต้น (หรือที่เราเรียกว่ากระบวนการ snowball sampling technique) ในกระบวนการนี้เองพวกเราได้ คุณณรงค์ศักดิ์ กิตติกาญจนานันท์ หรือ เซียนหนึ่ง เป็นผู้นำพวกเราเข้าไปหาผู้เชี่ยวชาญทางด้านผู้ประกอบการธุรกิจพระเครื่อง โดยเซียนหนึ่งเป็นบุคคลที่สมาชิกในกลุ่มคนหนึ่งรู้จักเป็นการส่วนตัวอยู่แล้ว เราจึงใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และการสังเกตพฤติกรรมควบคู่กันไปทั้งการสังเกตขณะสัมภาษณ์และการสังเกตการประกอบธุรกิจพระเครื่องในพื้นที่

- **ระดมความคิด**

ก่อนที่พวกเราจะลงไปเก็บข้อมูลในภาคสนาม กลุ่มของพวกเราได้มีการนัดประชุมหารือกันล่วงหน้าเพื่อเตรียมความพร้อมและสร้างความมั่นใจให้กับตนเอง และมีการซักซ้อมประเด็นคำถามที่จะนำไปใช้สัมภาษณ์กับบุคคลที่เราจะไปคุยกับเขา ณ อาคารบ้านไทย ซึ่งเป็นที่พักของสมาชิกคนหนึ่งในพื้นที่วิจัยของกลุ่มพวกเรา นอกจากนั้นกลุ่มวิจัยของเรายังได้มีการแบ่งหน้าที่ให้สมาชิกภายในกลุ่มแต่ละคน ดังนี้ ผู้ซักถาม และ ผู้นำเข้าประเด็นสัมภาษณ์ 2 คน ผู้สังเกตการณ์ 1 คนและผู้บันทึกคำสัมภาษณ์ 1 คน

สำหรับการนัดหมายกับคุณณรงค์ศักดิ์ กิตติกาญจนานันท์ หรือ เซียนหนึ่ง ทางสมาชิกของกลุ่มคนหนึ่งได้นัดประสานงานกับเซียนหนึ่งโดยวันเวลานัดนั้นคือวันจันทร์ ซึ่งเป็นวันนัดหมายรวมตัวของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจพระเครื่อง ในวันนี้อาจจะมีผู้คนจำนวนมากมาพบปะ พูดคุยแลกเปลี่ยนซื้อขายพระเครื่องกันอย่างคึกคัก ณ ตลาดพระเครื่ององค์พระปฐมเจดีย์

- **ผู้สมรภูมิ**

เมื่อถึงวันนัดหมายพวกเราได้ไปพร้อมกัน ณ บริเวณตลาดพระเครื่อง หลังจากพบกับเซียนหนึ่ง พวกเราได้ทำความรู้จักกับเซียนหนึ่งสักพักหนึ่ง จากนั้นเซียนหนึ่งได้พาไปพบกับ คุณกิตติคุณมหาเจริญ หรือ เซียนป๊อด ซึ่งเป็นบุคคลที่วงการตลาดพระเครื่องในบริเวณนี้รู้จักกันดี ในตำแหน่งรองประธานสมาคมพระเครื่อง จังหวัดนครปฐม และที่ปรึกษาสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย รวมทั้งมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประเภทนี้กว่า 15 ปี ที่จะสามารถให้ข้อมูลในส่วนของ

ข้อสงสัยของพวกเราใน ข้อที่ 1 และ 2 ได้ โดยเป็นเรื่องของรายได้และลักษณะพระ รวมไปถึงมาตรฐานและที่มาของพระ

แต่เมื่อเขียนหนึ่งได้พาพวกเราเข้าไปหาเขียนป๊อด บรรดากลุ่มเขียนพระทั้งหลายที่นั่งอยู่ในบริเวณนั้นต่างเปลี่ยนสีหน้าและแสดงอาการ ไม่อยากที่จะพูดคุยด้วย อันเนื่องมาจากบรรดาเขียนเหล่านั้นนึกว่าพวกเราเป็นเจ้าหน้าที่จากกรมสรรพากร จึงต้องอธิบายกันพอสมควรว่า พวกเรามาจากศิลปากร ไม่ใช่มาจากกรมสรรพากร เพราะคำฟ้องเสียงจึงทำให้เกิดการเข้าใจผิดกันได้

ฟ้าไม่เป็นใจให้กับกลุ่มของพวกเรา เขียนป๊อดไม่สามารถพูดคุยกับพวกเราได้ในวันนี้ เพราะเนื่องจากวันดังกล่าวเป็นวันที่มีการประกอบธุรกิจกันอย่างคึกคัก ในอาทิตย์หนึ่งจะมีเพียงวันจันทร์เท่านั้นที่จะมีผู้คนหนาแน่นในบริเวณนี้ ส่งผลให้เขียนป๊อดไม่สะดวกที่จะให้ข้อมูลกับพวกเราได้ในวันนี้ แต่อย่างไรก็ตามก็มีการนัดหมายให้มาพบใหม่ได้เฉพาะวันพฤหัสบดีเท่านั้น จึงทำให้พวกเราจึงต้องเก็บข้อมูลด้วยการสังเกตเพียงอย่างเดียวในวันนี้

การเก็บข้อมูลครั้งที่ 2 เกิดขึ้นในวันพฤหัสบดีต่อมา พวกเราได้เข้าไปหาเขียนป๊อดอีกครั้ง และครั้งนี้เองทำให้พวกเราได้พูดคุยกับเขียนป๊อดอย่างจริงจัง เริ่มจากการที่พวกเราแนะนำตัวและอธิบายจุดประสงค์ที่จะมาพูดคุยขอข้อมูลกับเขียนป๊อดในครั้งนี้ ในช่วงที่พวกเรามีการประชุมปรึกษาหารือกันพวกเรตกลงกันว่าจะใช้วิธีในการตะล่อมถามไปเรื่อย ๆ แต่ในความเป็นจริงเมื่อเราได้ไปพูดคุยกับเขียนป๊อด เราก็คพบว่าเขียนป๊อดได้เล่ารายละเอียดต่าง ๆ ให้พวกเราฟังอย่างชัดเจน โดยไม่มีท่าทางที่จะปิดบังข้อมูลแต่อย่างใด ทำให้พวกเรารู้สึกประหลาดใจอยู่เหมือนกันว่าทำไมเขียนป๊อดถึงได้เปิดเผยข้อมูลให้พวกเราฟังได้อย่างหมดเปลือก จากการสอบถามได้คำตอบว่า หลานของเขียนป๊อดคนหนึ่งซึ่งมีความสนใจในเรื่องของตลาดพระเครื่องเช่นเดียวกัน เคยมาขอข้อมูลกับเขียนป๊อดหลายครั้งแล้ว ทำให้เขียนป๊อดรู้สึกที่พวกเราคงเป็นเหมือนหลานของเขาที่สนใจในธุรกิจนี้ และก็อยากได้ข้อมูลไปศึกษาจึงเล่าให้ฟังโดยไม่ปิดบังข้อมูลใด ๆ เลย (แต่ข้อมูลที่ได้นั้นจะผิดถูกแค่ไหนเป็นอีกกรณีหนึ่งนะ)

ในการเก็บครั้งนี้เขียนป๊อดได้เลือกนำเสนอข้อมูลทางด้านการจัดการสถานที่ ทำให้กลุ่มพวกเราไม่คาดคิดว่าจะได้ข้อมูลจากเขียนป๊อดในประเด็นนี้ เพราะจากการวางแผน พวกเราคิดว่าจะเก็บข้อมูลในประเด็นนี้ จากการหาบุคคลอีกบุคคลหนึ่งที่จะนำพวกเราเข้าไปสู่ผู้เชี่ยวชาญในประเด็นการจัดการสถานที่ ซึ่งพวกเราได้เคยพูดคุยกับบุคคลนี้เบื้องต้นไว้บ้างแล้ว ถึงตรงนี้พวกเราจึงมีการเปลี่ยนแผนการ โดยคิดว่าไม่จำเป็นต้องไปหาบุคคลที่จะนำพวกเราไปสู่ผู้เชี่ยวชาญในประเด็นการจัดการสถานที่อีก เนื่องจากข้อมูลที่ได้จากเขียนป๊อดเป็นข้อมูลที่ละเอียด สามารถตอบประเด็นการศึกษาในครั้งนี้ในข้อ 3 หรือก็คือ การจัดการสถานที่ ไว้อย่างชัดเจนแล้ว เนื่องจากเวลาพูดคุยกับเขียนป๊อดมีระยะเวลาจำกัด จึงทำให้พวกเราขอนัดเขียนป๊อดอีกครั้งในวันพฤหัสบดีต่อไป

การเก็บครั้งที่ 3 พวกเราเริ่มคุ้นเคยกับเขียนป๊อดมากขึ้น ในครั้งนี้พวกเรามีของฝากมาให้เขียนป๊อด อันเป็นการกระชับความสัมพันธ์มากขึ้น ครั้งนี้เองพวกเราได้สอบถามประเด็นที่เหลือ

ทั้งประเด็นศึกษาข้อ 1 และ 2 โดยเขียนป๊อดได้ให้ข้อมูลมากพอที่พวกเราจะสามารถตอบโจทย์วิจัยในครั้งนี้ได้ หลังจากพูดคุยกันพอสมควร การเก็บในครั้งนี้ก็จบลงด้วยการลาเขียนป๊อด และสัญญาว่าจะนำรายงานการวิจัยที่เรียบเรียงแล้วมาให้เขียนป๊อดได้ชื่นชม ตลอดจนตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

- **เรื่องเล่าจากกรู**

คุยเฟื่องเรื่องรายได้

1. เปิดใจเรื่องรายได้ของเขียนพระ

การศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาหาที่มาของรายได้ จากการสัมภาษณ์เขียนพระที่ประกอบการ ในบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์ พบว่ารายได้ของผู้ประกอบการพระเครื่องจะได้อาจจากการซื้อขาย แลกเปลี่ยนพระเครื่อง ทั้งจากคนทั่วไปมาซื้อ หรือการซื้อโดยเขียนพระคนอื่นๆ

เมื่อกล่าวถึงการซื้อขาย จะขาดเรื่องของราคาไม่ได้ โดยราคาของพระเครื่องที่ผู้ประกอบการขายนั้น กำหนดโดยกับสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย (สมาคมกลาง) เพื่อให้เขียนพระรู้ว่าพระเครื่องชนิดใด ควรตั้งราคาขายประการใด เพราะสมาคมพระเครื่อง



เป็นแหล่งรวมเขียนพระทั้งหลาย ด้วยเหตุนี้เขียนพระต่างๆ จึงพูดคุยตกลงกัน โดยเริ่มที่ราคากลาง นอกจากนี้การกำหนดราคาพระยังพิจารณาจาก เรื่องอายุความเก่าแก่ ความสวยงาม คำหนิ ร่องรอย เนื้อ พิมพ์ และความนิยมในช่วงนั้น รวมถึงเรื่องปฎิหารย์ การปลุกเสก ประกอบด้วย

ข้อสังเกตคือ ความนิยมในพระเครื่องชนิดใดชนิดหนึ่ง จะส่งผลต่อราคาเป็นอย่างมาก เช่น หากพระเครื่องมีข่าวปาฏิหารย์เกิดขึ้น จะทำให้เกิดกระแสความนิยมในองค์พระเครื่ององค์นั้น ทำให้ราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และปัจจัยก่อให้เกิดกระแสความนิยม ได้แก่ ปาฏิหารย์ เกจิผู้ปลุกเสก หรือ ข่าวคราวของเกจิผู้สร้างและปลุกเสก เป็นต้น

นอกจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนโดยตรงอันเป็นการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจพระเครื่องแล้ว ผู้ประกอบการยังมีสร้างรายได้ในการขายสินค้าที่มีความเชื่อมโยงกับพระเครื่อง กล่าวคือ เขียนพระอาจจะขาย ตลับพระ กล่องใส่พระ สายสร้อย หรือ หนังสือพระ เป็นต้น

การทำหน้าที่เป็นผู้แนะนำสินค้าของเขียนพระคนอื่นๆก็เป็นอีกวิธีที่สร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ ดังตัวอย่างเช่น เมื่อผู้ซื้อสนใจซื้อพระเครื่องชนิดที่ผู้ประกอบการไม่มีในครอบครอง

แต่ผู้ประกอบการรู้ว่าจะสามารถหาสินค้าจากที่ไหนได้ จึงแนะนำลูกค้าให้กับผู้ประกอบการพระเครื่องท่านอื่นๆ ซึ่งเมื่อขายได้แล้วเขียนพระผู้ที่แนะนำก็จะได้รับค่านายหน้าตอบแทน

ประการสุดท้ายที่น่าสนใจในการสร้างรายได้คือ การคิดค่าประกันหรือการการันตีสินค้าหรือพระเครื่อง ซึ่งวิธีนี้จะใช้ได้เฉพาะเขียนพระที่เป็นผู้เชี่ยวชาญและชำนาญการพระเครื่อง



ชนิดต่างๆ โดยในความหมายของวิธีการนี้คือการหาผู้ชำนาญยืนยันว่าเป็นสินค้าแท้หรือปลอม ทำให้ลูกค้าเชื่อว่าเป็นพระแท้ และก็มีโอกาสตัดสินใจซื้อพระเครื่องนั้น ในบางกรณีอาจเป็นการนำพระเครื่องที่มีอยู่ของลูกค้ามาการันตี โดยลูกค้าต้องจ่าย “ค่าน้ำชา” (ควรรออธิบายขยายความ) เป็นการตอบแทน

จากการศึกษาธุรกิจพระเครื่องผู้วิจัยได้ทราบว่ากลยุทธ์การขายของผู้ประกอบการนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำรายได้ให้ผู้ประกอบการมากขึ้น กล่าวคือ ผู้ประกอบการธุรกิจพระเครื่องจะมีวิธีการขายที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของเขียนพระแต่ละคน แต่ผู้ศึกษาได้ข้อมูลจากการสังเกต พบว่าเขียนพระจะใช้การชวนเชื่อ เช่น ชมสินค้าตัวเองว่ามีความสวยงาม หรือการการันตีว่าเป็นของแท้แน่นอน วิธีต่อมาคือ การโน้มน้าวด้วยการเล่าประวัติ ปาฏิหาริย์ ของพระเครื่องอันนั้นๆ และวิธีสุดท้ายคือการเลี่ยมตลับหรือกรอบเพราะดูดีมีราคา เช่น เลี่ยมทองคำแท้ เป็นต้น ด้วยวิธีการต่างๆดังกล่าวจะมีโอกาสทำให้สามารถผลิตสินค้าหรือพระเครื่องได้ง่ายขึ้น

การศึกษาธุรกิจพระเครื่องได้พบว่า รายได้ของผู้ประกอบการนั้นมีความผันแปรเนื่องจากมีปัจจัยที่ต่างๆที่เอื้อต่อการขาย หลายอย่าง ได้แก่ ฤดูกาลกล่าวคือ หากเป็นช่วงฤดูฝนจะทำให้รายได้ลดลงเนื่องจากผู้ประกอบการไม่สามารถตั้งแผงได้ และยังส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปล่อยสินค้าออกไปในราคาถูกเมื่อมีโอกาสขายได้น้อย หรือ เทศกาลต่างๆระหว่างปี เช่น กระแสของเทศกาลกีฬาฟุตบอลโลกทำให้เกิดการเล่นพนันกันมาก ในช่วงนี้ผู้ประกอบการจะมีโอกาสทำกำไรมากเพราะสามารถหาซื้อสินค้าราคาถูกมาจำหน่ายได้ เนื่องจากความต้องการเงินอย่างมากของผู้พนันฟุตบอลบิบบังคับให้ต้องขายพระเครื่องให้กับผู้ประกอบการในราคาถูก นอกจากนี้ช่วงอื่นๆที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ช่วงโรงเรียนกำลังจะเปิดเทอม ช่วงวันปีใหม่ วันสงกรานต์ เป็นต้น

สำหรับรายได้สุทธินั้น เขียนพระส่วนใหญ่พูดเป็นเสียงเดียวกันว่ามีรายได้ไม่แน่นอน เนื่องจากการขายพระเครื่องไม่สามารถมีลูกค้ามาซื้อทุกวัน แม้ผู้ประกอบการจะตั้งแผงทุกวันแต่อาจขายได้เล็กน้อยหรือขายไม่ได้ก็เป็นได้

ความไม่แน่นอนของรายได้ ประกอบกับปัจจัยอื่น ๆ เช่น ความสามารถในการขายของแต่ละคน ฤดูกาลที่ส่งผลต่อการขาย กระแสความนิยมที่ส่งผลต่อราคาและรายได้ การได้มาซึ่งสินค้าที่สัมพันธ์กับขนาดของทุนที่มี ชนิดของ และความเก่าแก่ ตลอดจนเรื่องมาตรฐานของพระเครื่อง กล่าวคือ หากแท้และสวยจะส่งผลให้ราคาสูงได้ ทั้งหมดนี้จึงทำให้รายได้ไม่คงที่ ผู้ศึกษาลังเกตว่าการตั้งแผงถึงจะมีรายได้ไม่แน่นอน แต่ผู้ประกอบการจะมีรายจ่ายที่แน่นอน ซึ่งก็คือ ค่าตั้งแผงและค่าเช่าพื้นที่ ซึ่งจะมีผลต่อรายได้โดยตรง จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยพบว่ารายได้สุทธิของเขียนพระที่ถูกสัมภาษณ์อาจมีรายเป็นหลักหมื่นต่อวันหรือเพียงหลักร้อยต่อวัน จึงกล่าวได้ว่ารายได้สุทธิต่อวัน ไม่มีความแน่นอน

สำหรับตัวเลขของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเป็นข้อมูลที่เป็นข้อจำกัดของผู้ศึกษา เพราะเขียนพระไม่ต้องการที่จะเปิดเผยข้อมูลเนื่องจากกลัวสรรพากรจะมาตรวจสอบเรื่องรายได้ เพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจนอกระบบยังไม่ถูกเก็บภาษี อากร ดังนั้นผู้ประกอบการจึงพยายามปิดบังไม่ให้ข้อมูลดังกล่าวรั่วไหลออกไป

ด้วยเหตุที่รายได้ไม่แน่นอนนี้เอง ทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักเพียงอย่างเดียวได้ ทำให้ต้องทำอาชีพอื่นควบคู่ไปกับการประกอบธุรกิจพระเครื่อง จึงมีผู้ประกอบการแบ่งเป็น 2 ประเภทคือเป็นผู้ขายจรและขายประจำ

เปิดกรุสัญลักษณ์พระเครื่อง

เนื่องจากศึกษาลักษณะของพระเครื่องมีข้อจำกัดด้านปริมาณ ที่มีจำนวนและชนิดที่มากมาย ด้วยเหตุนี้ ทางผู้ศึกษาจึงเลือกพระที่เป็นตัวแทนในการศึกษาในครั้งนี้ คือ

1. พระเครื่องหลวงปู่บุญ วัดกลางบางแก้ว รุ่นปรกโพธิ์ใหญ่ปี 2473 เนื้อผงยา
2. พระเครื่องหลวงเงิน วัดดอนยายหอม รุ่นปีพ.ศ. 2498 เนื้อทองแดง(โลหะ) กลมดำ

โดยพระเครื่องทั้ง 2 ชนิดเป็นพระเครื่องที่ชื่อเสียงของจังหวัดนครปฐม มีราคาเบื้องต้นที่ตั้งไว้ จากข้อมูลในหนังสือพระดังนี้

- พระเครื่องหลวงปู่บุญ วัดกลางบางแก้ว ประมาณ หมื่นบาทกลางๆ
- พระเครื่องหลวงพ่อเงิน วัดดอนยายหอม ประมาณ แสนบาทต้นๆ

1. คุยกับเซียนพระเรื่องที่มาของพระเครื่อง

ผู้วิจัยพบว่า ที่มาของพระเครื่องนั้นโดยทั่วไปจะเป็นการได้มาจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันระหว่างเซียนพระกับเซียนพระ โดยเป็นการแลกเปลี่ยนในโอกาสต่างๆ เช่น งานประกวดพระเครื่อง หรือ ตลาดพระเครื่องในสนามพระที่ต่างๆ หรือแม้แต่การสั่งซื้อผ่านเซียนพระด้วยกัน และผ่านหนังสือพระเครื่องที่มีแหล่งติดต่อเช่าบูชาพระเครื่องชนิดต่างๆ

สำหรับอีกแหล่งที่มาคือ การซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างเซียนพระกับคนทั่วไปที่มีความต้องการขายพระให้กับเซียนพระ มีข้อสังเกตว่าการได้มาซึ่งพระเครื่องในการซื้อจากคนทั่วไป ในความคิดเห็นของเซียนพระที่ได้

สัมภาษณ์ได้ตั้งข้อสังเกตว่า มีโอกาสได้พระที่ดี เก่า และแท้ ด้วยสาเหตุที่ การซื้อจากคนทั่วไปเป็นการซื้อขายโดยตรง ทำให้มีโอกาสได้พระที่เป็นสมบัติเก่าก่อน หากเป็นพระที่เป็นสมบัติดั้งเดิม และมีความเก่าแก่ โอกาสที่จะปลอมก็จะน้อยกว่าการได้จากแหล่งอื่น



เซียนพระจะกลัวพระเครื่องที่

ที่ของขโมยมาจำหน่าย ดังนั้นเซียนพระมักจะใช้วิธีพิจารณาจากบุคลิกลักษณะของผู้ที่นำมาขาย ว่ามีโอกาสเป็นเจ้าของพระเครื่องนั้นจริงหรือไม่ เช่น หากมีเด็กวัยรุ่นนำพระเครื่องมาขายโดยลักษณะแล้วผู้นำมาขายนั้นไม่น่าไว้วางใจ เซียนพระจะใช้วิธีการซักถามรายละเอียดก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ หากขโมยมาจริง เซียนพระจะไม่รับซื้อไว้ เพราะถือว่าเป็นของผิดกฎหมาย ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ในสมัยนี้มีลักษณะพระเช่นนี้มากกว่าในอดีต ยิ่งในช่วงเทศกาลฟุตบอลโลก จะมีมากเป็นพิเศษ ผู้ที่ขโมยมาขายจะมีการพัวพันกับยาเสพติด กล่าวคือ ต้องการเงินเพื่อไปซื้อยาหรือไปเล่นการพนันฟุตบอลนั่นเอง

ที่มาของพระเครื่องมีผลต่อที่มาของรายได้และกำไรสุทธิ เพราะหากซื้อพระเครื่องมาได้ในราคาถูกก็จะมีโอกาสที่จะปล่อยหรือขายได้ในราคาที่สูงกว่าที่ซื้อมา ดังนั้น หากซื้อพระเครื่องจากคนทั่วไปก็มีโอกาสที่จะได้สินค้าราคาถูกกว่าซื้อจากเซียนพระด้วยกัน เพราะไม่สามารถกดราคา (ฟันราคา) ได้ง่าย ข้อสังเกตประการหนึ่งที่น่าสนใจคือ เงินทุนที่ใช้ในการซื้อหาพระกล่าวคือหากต้องการที่จะขายพระให้ได้พระที่สามารถเรียกราคาได้ จำเป็นต้องลงทุนจำนวนมาก จึงกล่าวได้ว่าทุนก็มีผลต่อรายได้และอาชีพขายพระเครื่อง ดังนั้น คนจนจึงไม่สามารถทำอาชีพนี้ได้เพราะจำเป็นต้องมีทุนรองรับสูง

2. คุยกับเซียนพระเรื่องชนิดของพระเครื่อง

พระเครื่องในเมืองไทยมีมากมายหลายชุด มีราคาแตกต่างกัน การจำแนกชุดพระประเภทต่าง ๆ นั้นมาจากฐานอาจารย์ของเซียนพระ ซึ่งเป็นเซียนพระรุ่นเก่าๆ ในการจำแนกชุดพระและประเภทยังคงยึดหลักการเดิม แต่ก็มีการเพิ่มลักษณะมากขึ้นในบางประเภท สมาคมพระเครื่องแห่ง



ประเทศไทย จะมีผู้ชำนาญในการจำแนกพระเครื่องแต่ละประเภท โดยมีหลักเกณฑ์ใหญ่ๆคือ แบ่งตามประเภทของ พระเครื่อง อันได้แก่ โลหะ ทอง เหลือ ชิน สัมฤทธิ์ ผง หรือแบ่งตามพระที่มีลักษณะเดียวกัน เช่น พระปิดตา พระในพื้นที่เดียวกัน เช่น หลวงพ่อเงิน และหลวงปู่บุญ ของจังหวัดนครปฐม เป็นต้น พระเครื่องทั้งหมดนี้ ทั้งหลวง

พ่อเงิน และหลวงปู่บุญ ที่เป็นพระตัวแทนในการศึกษา ผู้ประกอบการจะจดจำได้และจำแนกชนิดได้ รวมทั้งจดจำราคาได้ โดยอาศัย หนังสือพระที่ออกตีพิมพ์มาจำหน่าย หรือการจดบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรของเซียนพระที่สืบทอดกันมารุ่นต่อรุ่น นอกจากนี้ ยังเกิดจากการแลกเปลี่ยนความรู้อันเองระหว่างเซียนพระตามแหล่งต่างๆ หรือในภูมิภาคต่างๆ ซึ่งปัจจุบัน ทางสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทยมีการเปิดการอบรมให้กับเซียนพระด้วย

ข้อสังเกตที่พบคือ ชนิดพระเครื่องที่ผู้ประกอบการสามารถจะจำแนกและจดจำได้ว่า พระองค์นี้เป็นรุ่นใด วัสดุ ปีไหน หรือราคาประมาณเท่าใดนั้นนอกจากแหล่งให้ความรู้และข้อมูลที่กำลังวุ่นวายในเบื้องต้นแล้ว ยังมีอีกประการที่สำคัญที่สุดสำหรับเซียนพระหรือผู้ประกอบการคือ ประสบการณ์ในการเล่นพระ กล่าวคือ มีความสนใจและจดจำ ตลอดจนขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติมตลอดเวลา เพราะชนิดพระเครื่องออกมาตลอดเวลา และราคาก็มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การแสวงหาความรู้เพิ่มเติมตลอดเวลาเป็นสิ่งสำคัญสำหรับเซียนพระ



3. คุยกับเซียนพระเรื่องมาตรฐาน

เป็นที่ทราบกันอยู่แล้วว่าพระเครื่องมีจำนวนมากมายมหาศาล ดังนั้น จะมีการปลอมแปลงเกิดขึ้นเสมอ ๆ ทำให้เซียนพระต้องมีความรู้ในการตัดสินความถูกต้องขององค์พระเครื่องชนิดต่างๆ ซึ่งหลักเกณฑ์ใหญ่ๆ ในการดูความถูกต้องของพระเครื่องนั้น จะดูตำหนิ ร่องรอย ที่มีเฉพาะในพระเครื่องแต่ละประเภทและชนิด

หลักการดูตำหนิและร่องรอย จะดูจากความละเอียดของพิมพ์พระ ความชัดเจนในตัวพิมพ์ และลักษณะของเนื้อ ซึ่งจะดูที่สีสัน วัสดุที่ใช้ในการผลิตพระองค์นั้น ประการต่อมาคือ ดูความหนาบาง ตลอดจนน้ำหนักขององค์พระ ว่ามีความถูกต้องตรงกับพระองค์ที่แท้มากน้อยเท่าใด และประการสำคัญคือ การประเมินอายุขององค์พระว่ามีความเก่าแก่ตรงกับประวัติของพระองค์นั้นหรือไม่ ในกรณีของพระเครื่องหลวงปู่บุญ และพระเครื่องหลวงพ่ोजินจะพิจารณาจากตำหนิ ร่องรอย เนื้อ และลักษณะต่างๆ ที่กล่าวมาแล้ว



เช่นกัน แต่รายละเอียดในเรื่องของลักษณะเฉพาะของตำหนินั้น เซียนพระจะเก็บเป็นความลับ จากการสัมภาษณ์ตำหนิ ร่องรอยต่างๆ จะพบว่า จะมีการรวบรวมแล้วจึงถ่ายทอดกันมาเป็นรุ่นต่อรุ่น ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างเซียนด้วยกัน ซึ่งเซียนแต่ละคนก็มีความสามารถในชนิดของพระเครื่องที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความชอบ ความถนัด และประสบการณ์

หนังสือพระก็เป็นอีกทางหนึ่งที่เซียนพระจะสามารถเรียนรู้วิธีการดูร่องรอยหรือตำหนิพระจากหนังสือได้ แต่ข้อมูลไม่เจาะจงลึกซึ้งแต่อย่างใด อาจกล่าวได้ว่า มาตรฐานความถูกต้องของพระเครื่องนั้น เป็นเรื่องเทคนิคและความรอบรู้ของแต่ละบุคคล หากบุคคลใดมีความรู้ในเรื่องร่องรอยอย่างมาก ก็จะได้รับยกย่องว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญในชนิดพระนั้นๆ ด้วยเหตุนี้เอง ความสามารถนี้จะนำมาซึ่งอำนาจในการต่อรองราคา เนื่องจากหากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านได้รับรองว่าพระองค์ใดแท้แล้ว ย่อมหมายถึง การแสดงว่าพระองค์นั้นมีความแท้ อันจะนำมาซึ่งราคาที่สูงนั่นเอง เซียนพระจึงไม่ค่อยเปิดเผยเทคนิคในการดูลักษณะเฉพาะสักเท่าใดนัก จึงเป็นเรื่องที่ต้องเรียนรู้กันเอง

ความแท้ขององค์พระ เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อราคา กล่าวคือ ถ้าพระแท้ ก็จะสามารถขายได้ง่าย มีโอกาสเรียกราคาได้ รวมทั้งหากเนื้อ พิมพ์ อายุ น้ำหนักมีความถูกต้อง สวยงามสมบูรณ์ ก็จะเป็นการเพิ่มราคาได้อีก ซึ่งมีผลต่อเรื่องของรายได้ของผู้ประกอบการ

ราคาองค์พระก็จะมีราคากลางที่กำหนดจากสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย อย่างคร่าวๆ เป็นเกณฑ์ และจะนำราคาดังกล่าวมาใช้ในการตั้งราคากันในแผงพระ ซึ่งทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับ การตกลงกัน และความพึงพอใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ข้อสังเกตคือ ราคาจะใกล้เคียงกันทั้งหมด ในตลาดพระ แต่มีการผันแปรไปตามสภาพของพระ ลักษณะความสวยงามของพระเครื่องแต่ละ องค์

ที่ทางเขาวางกันอย่างไร (การจัดการพื้นที่ของตลาดพระเครื่อง)

จากการลงไปสำรวจพื้นที่และ สอบถามพูดคุยกับเซียนพระเครื่อง ทำให้ผู้วิจัย พบว่า ตลาดจำหน่ายพระเครื่องในบริเวณองค์ พระนั้น ตั้งอยู่ในบริเวณวัดพระปฐมเจดีย์ ด้านข้างพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ โดยมี สำนักงานจัดประโยชน์และรักษาองค์พระ ปฐมเจดีย์ (ต่อไปขอใช้ว่า สำนักงานจัด ประโยชน์ฯ)เป็นผู้ควบคุมดูแล ทุกวันจันทร์จะมีการรวมตัวของเซียนพระหลากหลายพื้นที่และผู้ ที่ สนใจทั่วไป



สำหรับค่าใช้จ่ายในการใช้สถานที่ของ ผู้ประกอบการตลาดพระเครื่องบริเวณนี้จะเสียค่าเช่า พื้นที่ให้กับสำนักงานจัดประโยชน์ฯ เป็นจำนวนเงิน 20 บาท/วัน ในอดีต สำนักงานฯจะให้คนที่ตั้งแผง ขายประจำมาลงชื่อไว้ แต่ปัจจุบัน จำนวนของผู้มา ตั้งแผงมีจำนวนมากขึ้น จึงไม่มีการลงชื่อ แต่ ผู้ประกอบการทุกคนต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ให้กับ สำนักงานจัดประโยชน์ฯ ผู้ประกอบการแต่ละคนก็

จะรู้กันเองว่า พื้นที่ตรงไหนเป็นของตน จะไม่มีการย้ายหรือสับเปลี่ยนตำแหน่งของแต่ละแผง สำหรับอุปกรณ์ในการตั้งแผง เช่น ร่ม โต๊ะ เก้าอี้ นั้น หาก เป็นผู้ที่ตั้งแผงขายประจำ ก็จะมีอุปกรณ์เป็นของตนเอง และก็จะมีการรับฝากอุปกรณ์ให้กับผู้ที่ขายประจำ โดยผู้ ที่ตั้งแผงประจำสามารถฝากอุปกรณ์การตั้งแผงกับผู้รับ ฝากได้โดยไม่ต้องขนกลับบ้าน แต่จะเสียค่าใช้จ่ายในการ ฝากอุปกรณ์เดือนละประมาณ 600 บาท ส่วนผู้ที่ไม่ได้ตั้ง



แผงขายประจำ ก็จะมีร้านค้าเอกชนให้บริการในการให้เช่าอุปกรณ์แต่ละชั้นจะมีค่าเช่าต่อชั้น ชั้นละ 20 บาท โดยรวมแล้วค่าใช้จ่ายต่อครั้งของผู้ที่ไม่ได้ขายประจำจะอยู่ที่ประมาณ 60 บาท/ครั้ง แบ่งเป็นค่าพื้นที่ 20 ค่าร่ม 20 ค่าโต๊ะ 20 รวม 60 บาท

ส่วนของค่าใช้จ่าย ที่เป็นค่าไฟฟ้า ผู้ขายประจำในตลาดพระเครื่อง จะเสียค่าไฟฟ้า เป็นรายปีละ 300-500 บาท

ในส่วนของการแบ่งพื้นที่ภายในบริเวณตลาดพระจะไม่มีกำหนดชัดเจน แต่ผู้ประกอบการจะรู้กันเองว่า ตรงไหนจะขายสินค้าอะไร เช่น พื้นที่ส่วนหนึ่งจะเป็นที่ขายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับพระเครื่อง เช่น สร้อยคอ ตลับพระ อีกส่วนหนึ่งก็จะขายพวกของเก่า เครื่องลายคราม เป็นต้น



สำหรับกฎระเบียบทั่วไปในการใช้พื้นที่นั้น ทางสำนักงานจัดประโยชน์ฯ จะมีคร่าวๆ ก็คือการดูแลรักษาความสะอาด การห้ามตัดต้นไม้ในบริเวณตลาดพระเครื่อง รวมทั้งดูแลคุณภาพของพระเครื่องที่นำมาขายในพื้นที่ตลาดพระเครื่อง

- **คติเตือนใจ**

กลุ่มผู้วิจัยต้องแสดงสถานภาพการเป็นนักศึกษาเพื่อแสดงตัวให้กับผู้ประกอบการได้รู้ว่ากลุ่มผู้วิจัยไม่ได้มีวัตถุประสงค์ร้ายต่อธุรกิจพระเครื่อง ดังเช่นตัวอย่างจากการที่เหล่าเซียนพระต่างคิดว่าพวกเราคือสรรพากร ด้วยเหตุนี้จึงขอเสนอแนะวิธีการที่เหมาะสมจากการที่ได้ลงเก็บข้อมูลจริง สิ่งแรกคือ ควรแต่งกายชุดนักศึกษาเพื่อแสดงตัวในสถานภาพของนักศึกษาอย่างแท้จริง ประการต่อมา อธิบายวัตถุประสงค์ของงานที่ทำอย่างชัดเจนและเสนอผลประโยชน์ที่ผู้ประกอบการควรได้รับจากการให้ความร่วมมือ เช่น การโฆษณาพื้นที่ให้จากงานวิจัย หรือผลงานวิจัยที่ได้ทำกับพื้นที่นั้น ๆ ประการสุดท้าย ควรหาบุคคลที่คุ้นเคยเพื่อที่จะแนะนำแหล่งข้อมูลต่อ ๆ ไป ตามกระบวนการ snowball sampling technique

ข้อพึงระวังสำหรับการเก็บวิจัยในครั้งแรก ๆ คือ การสอบถามพูดคุยเรื่องเกี่ยวกับเงินทอง หรือรายได้ ที่มองเป็นการแสดงความไม่สุภาพในการสัมภาษณ์ และในขณะที่ทำการสัมภาษณ์ ผู้ สัมภาษณ์ควรวางตัวให้เหมาะสม รักษาระยะความสัมพันธ์ รวมทั้งการแสดงความสนใจให้กับผู้ที่ กำลังให้ข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ โดยไม่มีการโต้แย้งหรือถกเถียงใด ๆ อันจะนำมาซึ่งผลที่มีต่อ ความสัมพันธ์ในอนาคต