

“ปรากฏการณ์ไอ้ไข่พารวย” พฤติกรรม ความเชื่อ และการขนาน

“AI KHAI WAT CHEDI PHENOMENON”

BEHAVIOR, BELIEFS AND RITUALS



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2564

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

“ปรากฏการณ์ไอไปพารวย” พฤติกรรม ความเชื่อ และการบนบาน

“AI KHAI WAT CHEDI PHENOMENON”

BEHAVIOR, BELIEFS AND RITUALS

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 9 กันยายน พ.ศ. 2564

นางสาววราลี ศรีตระกูล

ผู้วิจัย

รองศาสตราจารย์วินัย วงศ์สุรวัฒน์,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

บุญยิ่ง คงอาชาภัทร,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ธีรพงษ์ ปิณิจเสถิกุล,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาอย่างสูงจากอาจารย์วินัย วงศ์สุรวัฒน์ อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัย ที่กรุณาให้คำแนะนำ ชี้แนะ และคอยช่วยเหลือ ติดตามความก้าวหน้าในการดำเนินงาน ตลอดจนปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆด้วยความเอาใจใส่อย่างยิ่ง ผู้วิจัยตระหนักและซาบซึ้งในความกรุณา ความตั้งใจและทุ่มเทของอาจารย์ และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบคุณผู้เข้าร่วมวิจัย นักท่องเที่ยว คนในพื้นที่ และผู้ประกอบการร้านค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ให้เช่าวัดมณฑล ผู้ประกอบการที่พักและโรงแรม ผู้ประกอบการร้านอาหาร และธุรกิจต่างๆ รวมไปถึงวัดเจติยโสภณและสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆในจังหวัดนครศรีธรรมราช ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลและคำแนะนำเพื่อดำเนินการวิจัย ตลอดจนชาวบ้านในพื้นที่ที่ให้ความกรุณาพูดคุยและชี้แนะอย่างเป็นกันเองทั้งที่มีใช้กลุ่มตัวอย่าง นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้รับความสนับสนุนและความช่วยเหลือจากครอบครัวและเพื่อนๆที่ผู้วิจัยไม่สามารถกล่าวนามได้หมดในที่นี้ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาและความปรารถนาดีของทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณไว้ในโอกาสนี้ สำหรับข้อบกพร่องต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นนั้น ผู้วิจัยขออภัยผู้เดียว และยินดีที่จะรับฟังคำแนะนำจากทุกท่านที่ได้เข้ามาศึกษา เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนางานวิจัยต่อไป

วาราลี ศรีตระกูล

“ปรากฏการณ์ไอ้ไข่พารวย” พฤติกรรม ความเชื่อ และการบนบาน

“AI KHAI WAT CHEDI PHENOMENON” BEHAVIOR, BELIEFS AND RITUALS

นางสาววราตี ศรีตระกูล 6250408

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: รองศาสตราจารย์วินัย วงศ์สุวรรณ, Ph.D., บุญยิ่ง คงอาษาภัทร, Ph.D., ชีรพงศ์ ปิณจีเสกกุล, Ph.D.

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อตีแผ่เรื่องราวและศึกษา “ปรากฏการณ์ไอ้ไข่พารวย” พฤติกรรม ความเชื่อ และการบนบาน เพื่อให้เกิดความเข้าใจในความคิดและทัศนคติในมุมมองของนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ การรับมือในวันที่นักท่องเที่ยวล้นทะลักจังหวัดจนเกิดเม็ดเงินสะพัดหลายร้อยล้านและในวันที่แทบจะไม่มีนักท่องเที่ยวเลยเนื่องจากพิษเศรษฐกิจและสถานการณ์โควิด19

ผลการวิจัยพบว่า นักท่องเที่ยวที่แห่เดินทางมาสักการบูชาไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์อย่างล้นหลาม ล้วนมีแรงจูงใจจากกระแสสังคมทางทั้งทางสื่อออนไลน์ โซเชียลมีเดีย และทีวี ที่ถูกเผยแพร่ออกไปโดยคนดัง ดารา นักธุรกิจ เหล่าผู้ที่สมหวัง และตามคำบอกเล่าจากคนรู้จัก เมื่อประเทศไทยประสบปัญหาภาวะเศรษฐกิจย่ำแย่ ทำให้ผู้คนจับจ่ายน้อยลง ซ้ำด้วยสถานการณ์โควิด19 ที่ทำให้ประชาชนต้องกักตัว ใช้ชีวิตระมัดระวังมากขึ้น สถานที่ท่องเที่ยวและบริการหลายแห่งปิดตัวลง ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป หันมาพึ่งพาเทคโนโลยีในการอำนวยความสะดวกให้กับตนเองมากขึ้น และถึงแม้เหตุการณ์เหล่านี้ทำให้ไม่สามารถเดินทางหรือออกไปใช้ชีวิตได้ตามปกติ แต่ความต้องการของมนุษย์ก็ไม่ได้ลดลงหรือถูกกักตุนไปด้วย ทำให้ร้านค้าและธุรกิจต่างๆต้องปรับตัวมาให้บริการทางออนไลน์ ทั้งร้านค้าเครื่องไหว้ วัตถุมงคล ประทัด ก็ถูกปรับเปลี่ยนมาให้บริการขอพร รับแก้บน จุดประทัด ทางออนไลน์แทน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุด ในเรื่องของการเดินทางที่ไม่สะดวก เรื่องของเวลา ค่าใช้จ่าย ลดความยุ่งยากในการลงมือทำเอง และความปลอดภัยในการใช้ชีวิตช่วงนี้ แต่ยังคงได้รับความสบายใจเหมือนเดิมอีกด้วย

คำสำคัญ : ไอ้ไข่ / วัดเจดีย์ / นักท่องเที่ยว / ผู้ประกอบการ / แก้บนออนไลน์

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญภาพ	ง
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	5
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
1.4 ข้อยกเว้น	6
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม	7
2.1 ประวัติความเป็นมาของไอ้ไข่วัดเจดีย์	8
2.1.1 ความหมายของความเชื่อ	8
2.1.2 ความหมายของพิธีกรรม	9
2.1.3 ความหมายของการบน	9
2.1.4 ความหมายของการบูชา	10
2.1.5 สาเหตุและจุดประสงค์ของการบนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของชาวไทย	10
2.1.6 จุดประสงค์ในการบนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในสังคมไทย	11
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย	11
2.2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior)	11
2.2.2 ความหมายของแรงจูงใจ	12
2.2.3 ทฤษฎีธุรกิจเกียจ (Lazy Economy)	12
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	15
3.1 แผนการเก็บข้อมูล	15
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	17

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2.1 ศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์ (History)	17
3.2.2 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation)	18
3.2.3 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)	18
3.3 ลักษณะของคำถามเบื้องต้น	18
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล	23
3.5 ความเสี่ยง	24
3.6 แผนสำรองในการเก็บข้อมูล	24
3.7 จริยธรรมงานวิจัย	25
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	27
4.1 ส่วนที่ 1 กระบวนการเก็บข้อมูลและความท้าทาย	27
4.1.1 การเก็บข้อมูลเบื้องต้น	27
4.1.2 แนวคิดจากการเก็บข้อมูล	29
4.1.3 การลงพื้นที่เก็บข้อมูล	31
4.2 ส่วนที่ 2 แนวคิดหลัก	36
4.2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก	37
4.2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม	40
4.2.3 การสรุปข้อมูล และการเชื่อมโยงเข้าสู่แนวคิดทฤษฎี	41
4.3 ส่วนที่ 3 ประเด็นความเห็นต่าง	44
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	45
5.1 สรุปผลการวิจัย	45
5.2 อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	47
บรรณานุกรม	50
ภาคผนวก	54
ประวัติผู้วิจัย	60

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	วัดเจดีย์ อำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช	2
1.2	ข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับการเก็บไข่ ที่วัดเจดีย์	3
1.3	ข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับการเก็บไข่ ที่วัดเจดีย์ ของคุณกมลละแม	3
2.1	ดร.บุญยิ่ง คงอาชาภัทร หัวหน้าสาขาการตลาด วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) งาน LAZY Consumer	14
2.2	10 อันดับที่คนไทยขี้เกียจมากที่สุด	14
4.1	คุณลุงผู้ให้ข้อมูลตำนานไข่ เป็นเจ้าหน้าที่วัดเจดีย์	33
4.2	ร้านโกจูนำเครื่องไหว้ ขอปพร เก็บน มาทำพิธีให้ลูกค้าที่วัดเจดีย์	35
4.3	ร้านศรัทธาสาธุ ให้เช่าวัตถุมงคลเจ้าดัง	35
4.4	นักท่องเที่ยวที่เดินทางเก็บน โดยใช้บริการร้าน โกจู่ย ที่วัดเจดีย์	35
4.5	ตัวอย่างเว็บไซต์ มีธรรมออนไลน์	43

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันในประเทศไทยมีวัดเกิดขึ้นมากมาย เปรียบเสมือนแหล่งรวบรวมวัฒนธรรม ความเชื่อ และค่านิยมของคนในพื้นที่นั้นๆ จนกลายเป็นแนวทางปฏิบัติ หรือรูปแบบพฤติกรรมของคนไทย ซึมซับจนกลายเป็นจิตวิญญาณคนในสังคมไทย แต่สามารถเกิดการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ทั้งเรื่องความเชื่อ ความคิด พิธีกรรม แนวปฏิบัติ จะแตกต่างกันออกไปในแต่ละพื้นที่ ซึ่งล้วนแล้วแต่มีความเป็นมาด้วยกันทั้งสิ้น ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า “ชีวิตของคนไทย ผูกพัน อิงอาศัยกับ พระพุทธศาสนาตลอดตั้งแต่เกิดจนตาย” (พระเทพเวที (ประยูร ปยุตโต), 2535, น.3)

ประชาชนคนไทยทุกวันนี้นอกจากจะเข้าวัด นับถือศาสนาต่างๆ และคำสอนของศาสนา นั้นๆ กันแล้ว ยังมีความเชื่อในเรื่องวิญญาณ ผีसाง เทวดา สิ่งศักดิ์สิทธิ์ อีกด้วย ซึ่งความคิด ความเชื่อ เหล่าส่งผลต่อแบบแผนในการดำเนินชีวิตของคนไทยทุกยุคทุกสมัยมาอย่างยาวนาน ถูกถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น มนุษย์โลกล้วนกำเนิดมาพร้อมกับความเชื่อความศรัทธาในบางสิ่งบางอย่าง ถึงแม้ว่าเราจะไม่รู้ว่าสิ่งศักดิ์สิทธิ์นั้นคืออะไร แต่ทุกคนก็เชื่อว่า สิ่งๆ นั้น เป็นสิ่งที่มีพลัง อำนาจ เหนือธรรมชาติ ที่สามารถให้ทั้งคุณและโทษ ซึ่งจากความเชื่อเหล่านี้ อาจทำให้เกิดความเชื่อที่มกมาย จนไม่สามารถพิจารณาความถูก ผิด ในการดำเนินวิถีชีวิตได้

ส่วนตัวผู้วิจัยเองมองว่าความเชื่อของคนไทยส่วนใหญ่เกิดจากความสัมพันธ์กันระหว่างตัวตนของเราเอง ความคิดของเรากับธรรมชาติ ก็คือเมื่อมีการเชื่อหรือยึดติดกับสิ่งใด ซึ่งบางสถานการณ์คิดไปว่าสิ่งนั้นให้ทั้งคุณประโยชน์และโทษ โดยที่ไม่สามารถหาเหตุผลมาอธิบายได้ ก็จะทำให้เกิดความศรัทธาและเชื่อมั่นขึ้นไปอีก หากคิดว่าสิ่งนั้นก่อให้เกิดคุณประโยชน์และสามารถทำให้เกิดความหวาดกลัวหรือเสียกำลังใจ หากคิดว่าโทษที่ได้มาจากสิ่งที่เชื่อ

การบนบาน หรือที่คนมักพูดติดปากว่า “บน” “บนบาลศาลกล่าว” เป็นพฤติกรรมที่มาจากความเชื่อต่อสิ่งๆ หนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่มีแนวทางการปฏิบัติสืบต่อกันมาตั้งแต่สมัยอดีตจนถึงปัจจุบัน การบนบาน คือการขอพร ขอร้อง และอ้อนวอนต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้ช่วยเหลือ และเมื่อสิ่งนั้นสำเร็จ ผู้ที่ทำการบนก็จะนำสิ่งของมาตอบแทนตามที่สัญญาไว้ ซึ่งนั่นคือความเชื่อที่ว่า ผลสำเร็จนั้นเกิดจากการที่สิ่งศักดิ์สิทธิ์ได้ลบนันดาลให้สำเร็จ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2525, น.460)

พฤติกรรมกรบนบานศาลกล่าวของคนไทยส่วนใหญ่ มักนิยมบนต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งในพระพุทธศาสนาและศาสนาอื่น เช่น ศาสนาพราหมณ์ ซึ่งจะมีพิธีกรรมกรบนสืบทอดกันมาในรูปแบบต่างๆ อย่างการบนกับรูปปั้น ไม่ว่าจะเป็นพระพุทธรูป พระพินเนส รูปปั้นเกจิอาจารย์ชื่อดังต่างๆ ซึ่งรูปปั้นจะเปรียบเสมือนตัวแทนความศักดิ์สิทธิ์ของพระพุทธเจ้า เทพ เทวดา หรืออาจารย์ท่านนั้นๆ แม้จะไม่ได้มีชีวิตอยู่แล้วก็ตาม แต่คนมักจะเชื่อว่าพลัง อำนาจ ความศักดิ์สิทธิ์จะคงอยู่ตลอดกาล



ภาพที่ 1.1 วัดเจดีย์ อำเภอลือชา จังหวัดนครศรีธรรมราช

ที่มา: <https://www.condonewb.com/lifestyle/1016/ไอ้ไข่-วัดเจดีย์>

หากเอ่ยถึงวัดดัง ที่ซึ่งเป็นสถานที่ศักดิ์สิทธิ์อันดับต้นๆประเทศไทยช่วงปีหลังๆมานี้ คงไม่มีสถานที่ใดเกิน วัดเจดีย์ ตำบลคลอง อำเภอลือชา จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งมาพร้อมกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่มีชื่อว่า “ไอ้ไข่” ซึ่งเป็นความหวังใหม่ของผู้คน ซึ่งว่ากันว่าสามารถบันดาลความสุขความสำเร็จให้สมตั้งใจปรารถนา ในช่วงราวๆ 7-8 ปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน จะสามารถเห็นหรือได้ยินข่าวเกี่ยวกับปรากฏการณ์ ไอ้ไข่ ที่วัดเจดีย์ อยู่เสมอ โดยเฉพาะก่อนวันประกาศผลสลากกินแบ่งรัฐบาล และช่วงเทศกาล ผู้คนจากสารพัดทิศมักจะเดินทางไปสักการะบนบานในเรื่องต่างๆอย่างเนืองแน่น

พฤติกรรมกรซื้อหวยของคนไทย ทั้งหวยบนดินและหวยใต้ดิน (ผิดกฎหมาย) เป็นพฤติกรรมความเชื่อที่อยู่กับสังคมไทยมาอย่างยาวนาน คือเมื่อเริ่มซื้อแล้วก็จะเกิดการซื้อซ้ำในงวดถัดไป แม้จะไม่ได้ถูกแต่ก็จะคิดและบอกกับตนเองว่า เลขที่ได้ซื้อไป ใกล้เคียงกับรางวัลที่ออก คาเคลื่อนไปเพียงเล็กน้อย จึงเกิดเป็นความหวังว่า งวดหน้าตนเองอาจจะถูกรางวัลได้ ซึ่งปรากฏการณ์นี้เรียกว่า “ปรากฏการณ์พลาดไปนิดเดียว” (Near Miss Effect)



ภาพที่ 1.2 ข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับการแก้มบ ไอ้ไข่ ที่วัดเจดีย์
ที่มา: <https://www.thairath.co.th/content/1055860>

รูปภาพด้านบนนี้เป็นตัวอย่างของการแก้มบ เนื่องจากสมความปรารถนาแล้ว ซึ่งผู้บนบานเป็นเศรษฐีชาวฮ่องกงที่เดินทางมาแก้มบตัวตัวเองด้วยการจุดประทัด 8 ล้านนัด ซึ่งหลังจากได้มีการโพสรูปภาพจากเจ้าตัวเองและผู้ที่เดินทางไปสักการะ ก็ได้รับความสนใจเป็นอย่างมากในสังคมออนไลน์ และตามสื่อต่างๆ มีการแชร์โพสต์และแสดงความคิดเห็นต่างๆ ซึ่งทำให้ ไอ้ไข่ วัดเจดีย์ที่รู้จักอย่างแพร่หลายมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ



ภาพที่ 1.3 ข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับการแก้มบ ไอ้ไข่ ที่วัดเจดีย์ ของคุณกาสะแม
ที่มา: <http://news.ch3thailand.com/entertainment/100999>

และอีกกรณีหนึ่งคือ กรณีของคุณกาละแม ซึ่งข่าวนี้ก็กลายเป็นที่ฮือฮาอย่างมาก หลังจากที่คุณกาละแมได้โพสต์คลิปวิดีโอลงโซเชียลมีเดียส่วนตัว หลังได้รับความสำเร็จทางด้านธุรกิจตามที่ได้บนขอไว้ โดยจัดประทัดแก้บนจำนวน 13 ล้านเสียง ซึ่งพิธีการบนบานและแก้บนดังที่ได้กล่าวมานี้ เรียกกันว่า “ขอได้ ไหว้รับ” เป็นเรื่องของการให้ “สัจจะ” ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญที่พูดแล้วต้องทำให้คำมั่นสัญญา บนบานศาลกล่าวอะไรไปแล้ว หากสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ต้องมาแก้บน ถวายสิ่งของตามที่ได้ให้คำมั่นไว้

“ปรากฏการณ์ไอ้ไข่” ถูกกระแสวิพากษ์วิจารณ์ว่าไม่ได้แตกต่างกันกระแสบัจจุคามรามเทพที่เคยเกิดขึ้นเมื่อช่วงปี 2550 มากนัก แต่ไอ้ไข่กับจุตุคามรามเทพนั้นมีจุดที่แตกต่างกันตรงที่ไอ้ไข่มีสถานะเป็นคนที่ตายไปแล้ว เป็นผี ไม่ใช่เทพ คนบูชาเพื่อขอหวย ขอให้รวย อย่างชัดเจน และไอ้ไข่เกิดขึ้นในยุคเฟื่องฟูของการทำธุรกิจออนไลน์ ซึ่งในความคิดของตัวผู้วิจัยเองจึงมองว่าปรากฏการณ์ไอ้ไข่ วัดเจดีย์มีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก เพราะมันกำลังช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจประเทศและคนในท้องถิ่น และยังสะท้อนปัญหาหลายๆด้านในสังคมไทย และจากการศึกษาข้อมูลพบว่าแต่ละปีมีเงินสะพัดมากกว่าหมื่นล้านบาท ในกิจกรรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับศาสนา สิ่งศักดิ์สิทธิ์และความเชื่อ ซึ่งตัวเลขนี้เป็นข้อมูลจากสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ ที่ได้สำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคในทุกอำเภอ จำนวน 7,904 คน ในช่วงเดือนตุลาคม 2563 ที่ผ่านมา และได้พบว่า คนไทยทำบุญ ไหว้พระ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ และทำกิจกรรมทางความเชื่อ ซึ่งเป็นเงินสะพัดทั่วประเทศกว่า 10,800 ล้านบาทต่อปี หรือคิดเป็น 0.36 % ต่อมูลค่าการท่องเที่ยวยไทย ซึ่งถือเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่อยู่ในระดับสูง

ในมุมมองของความเชื่อเรื่องอิทธิฤทธิ์และปาฏิหาริย์เป็นสิทธิส่วนบุคคล แต่ในแง่ของอิทธิฤทธิ์ในเชิงเศรษฐกิจแล้วนั้น กรณีปรากฏการณ์ “ไอ้ไข่ พารวย” ถือว่าช่วยให้เศรษฐกิจของจังหวัดนครศรีธรรมราชเฟื่องฟูขึ้นเป็นอย่างมาก ในขณะที่ประเทศกำลังเผชิญกับวิกฤตเศรษฐกิจก่อนหน้านี้และตอนนี้มีสถานการณ์โควิด19 แต่ในช่วง 2 ปีหลังมานี้ ได้มีผู้คนหลังไหลเดินทางเพื่อไปกราบไหว้ สักการบูชาไอ้ไข่กันอย่างเนืองแน่น ส่งผลให้การท่องเที่ยวนครศรีธรรมราชดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด จากเดิมมีเที่ยวบินจาก กทม. ไปยังนครศรีธรรมราช วันละ 10 เที่ยวบิน ได้เพิ่มเป็น 50 กว่าเที่ยวบินในช่วงพีคก่อนเกิดโควิด19 ทำให้เศรษฐกิจของจังหวัดนครศรีธรรมราชเติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด ไม่ว่าจะเป็นโรงแรมที่พัก ต่างก็มีการจองเต็ม ทั้งจากการจองล่วงหน้าและไม่มีกรยกเลิก จากกระแสความศักดิ์สิทธิ์ของไอ้ไข่ ที่วัดเจดีย์ จากแรงศรัทธาไอ้ไข่ ส่งผลให้ประชาชนทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่เดินทางมาขอพรและโชคลากกันอย่างล้นหลาม ทำให้ชาวบ้านในพื้นที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการนำสินค้าท้องถิ่นมาวางจำหน่าย ผู้ประกอบการเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่จำหน่ายเครื่องเช่น ไหว้ สักการบูชา ก็เติบโตขึ้นมาก นับเป็นการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจระดับท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี แต่

เมื่อเกิดเหตุการณ์ไวรัสโควิด19 ที่ส่งผลกระทบต่อรุนแรง ทำให้รัฐบาลได้ออกมาตรการกักตัวและปิดสถานที่ท่องเที่ยวหรือที่ชุมนุมหลายแห่ง ทำให้ผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยวต่างได้รับผลกระทบไปตามกัน จึงทำให้เกิดธุรกิจรับขอพร แก้มบน ออนไลน์เกิดขึ้น เพื่อรับมือกับวิกฤตนี้ ซึ่งผู้บริโภคก็ให้ความสนใจและให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการใช้บริการแก้มบน ขอพรออนไลน์ และถือเป็นการเปิดประสบการณ์ใหม่ๆด้วย ทำให้ยอดขายหรือรายได้จากทางหน้าร้านที่หายไป ถูกเติมกลับมาด้วยยอดขายทางออนไลน์แทน

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคและผู้ประกอบการในจังหวัดนครศรีธรรมราชเปลี่ยนไป มีความแปลกใหม่และน่าสนใจเป็นอย่างมาก สวนกระแสวิกฤตเศรษฐกิจประเทศ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับความเป็นมาของตำนานไอ้ไข่ ว่าสาเหตุใดจึงทำให้เกิดกระแสอิทธิพลความเชื่อของคนไทย จนทำให้เศรษฐกิจของประเทศเกิดการกระตุ้นโดยคนกลุ่มนี้ และธุรกิจความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับไอ้ไข่ว่ามีอะไรบ้างและขั้นตอนการปฏิบัติเป็นอย่างไร ธุรกิจอื่นๆอย่าง ที่พัก โรงแรม รถรับ-ส่ง ให้เช่ารถ รวมไปถึงร้านอาหาร ได้รับผลกระทบอย่างไรหลังมีปรากฏการณ์ไอ้ไข่เกิดขึ้น และต้องการศึกษาพฤติกรรม ความคิด ทักษะคติของผู้บริโภคและผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆในจังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อที่จะได้นำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับปรากฏการณ์อันน่ามหัศจรรย์นี้ และนำเอาข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคและผู้ประกอบการธุรกิจไปเป็นประโยชน์ในพัฒนาธุรกิจหรือสถานที่ท่องเที่ยวได้ จากการบอกเล่าประสบการณ์และการเล่าสังเกตพฤติกรรมนี้ ว่าก่อนและหลังที่จะมีปรากฏการณ์ไอ้ไข่ มีความแตกต่างกันอย่างไรในแง่มุมต่างๆ

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้ที่เดินทางไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์
2. เพื่อศึกษาแนวทางและกระบวนการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อส่วนบุคคล
3. เพื่อศึกษาขั้นตอน พิธีการในการทำธุรกิจรับ แก้มบน ทั้งแบบออฟไลน์และแบบออนไลน์
4. เพื่อศึกษาเศรษฐกิจที่ถูกกระตุ้น, การสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับชุมชนและประเทศโดยวัดเจดีย์
5. เพื่อเป็นอีกหนึ่งกระบอกเสียงในการส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับชุมชนและเศรษฐกิจในประเทศ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ช่วยให้เกิดความเข้าใจในความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมของผู้ที่เดินทางมา สักการะที่วัดแห่งนี้มากขึ้น
2. ได้ศึกษาโมเดลธุรกิจใหม่ ที่เกี่ยวกับความเชื่อ พิธีกรรม ขั้นตอน รวมไปถึงการเช่า วัดมงคล ทั้งแบบออนไลน์ในสถานการณ์โควิด 19 นี้ และหน้าร้าน
3. บุคคลทั่วไปเองที่สนใจลงทุนในธุรกิจเกี่ยวกับความเชื่อก็สามารถนำผลการวิจัยมา เป็นแนวทางในการหาช่องทางการตลาดรูปแบบใหม่ๆ หรือหาลักษณะความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจได้
4. เพื่อเป็นข้อมูลแก่บุคคลทั่วไปที่สนใจที่จะเดินทางมาสักการะไหว้พระ ขอพร ที่ วัดเจดีย์
5. เพื่อเป็นอีกหนึ่งกระบอกเสียงในการส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับชุมชนและ เศรษฐกิจในประเทศ

1.4 ข้อจำกัด

เป็นเรื่องของการเดินทาง เนื่องจากต้องเดินทางไปเก็บข้อมูลที่จังหวัดนครศรีธรรมราช และข้อจำกัดในเรื่องของระยะเวลาที่มีน้อย รวมถึงในการเก็บข้อมูลในสถานการณ์โควิด 19 แบบนี้ อาจจะไม่สามารถใกล้ชิดหรือเข้าถึงผู้ให้สัมภาษณ์ได้ยาก และเนื่องจากเรื่องราวเกี่ยวกับความ เชื่อ ความคิด สิ่งศักดิ์สิทธิ์ เป็นเรื่องส่วนบุคคล ผู้วิจัยเองจะต้องระมัดระวังในการถามคำถาม ต้องไม่ให้เป็นการเห็นด้วยหรือขัดแย้งจนเกิดความอึดอัดระหว่างการเก็บข้อมูล ต้องไม่ชี้แนะให้เกิด ความงมงาย แต่ต้องไม่ใช่การลบหลู่ ซึ่งอาจจะได้ไม่ครบทุกคำถามหรือจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์อาจจะ ไม่เป็นไปตามที่ตั้งใจไว้

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

ในชีวิตประจำวันของคนไทย มักจะมีความผูกพันกับสิ่งของ สถานที่ รวมไปถึงช่วงเวลา ซึ่งการที่เราจะนิยามความหมายของอะไรสักอย่าง จึงจำเป็นต้องถ่ายทอดออกมาจากประสบการณ์จริง ความรู้สึกของเรา ทศนคติของเรา ณ เวลานั้นต่อสิ่งนั้น ไปตามความเป็นจริงที่ได้สัมผัส ซึ่งความเป็นอยู่ของแต่ละคน ความคิด ของคนแต่ละคน แต่ละพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันออกไป และในส่วนของวัดเจดีย์ไฉ่ไข่ อำเภอลือชา จังหวัดนครศรีธรรมราช ที่กำลังเป็นที่โด่งดังอย่างมากในช่วง 7-8 ปีก่อนหน้านั้นจนถึงปัจจุบัน และยังมีกระแสมากขึ้นในช่วงสถานการณ์โควิด19 สวนทางกับภาวะเศรษฐกิจประเทศ

ในทุกๆ วันจะมีผู้คนนับหมื่นนับแสนเดินทางไปสักการะ บูชาไฉ่ไข่ที่วัดเป็นจำนวนมาก ทั้งคนที่เคยมาบนบานแล้วสมหวัง เข้ามาเพื่อแก้บน และคนใหม่ที่ยังไม่เคยเข้ามาขอพรตามความเชื่อที่เล่าสู่กันฟัง เพื่อขอ โชคลาภ หรือบนบานสานกล่าว ทั้งขอให้งานดีๆ ขอให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมาย รวมไปถึงเรื่องของหายอยากได้คืน และหากเดินทางมาถึงวัดเจดีย์แล้ว จะเห็นได้ว่า มีการแก้บน เพราะสมหวังแล้วจากการที่มานบนไป เรียกได้ว่า สัจจะ พุดไว้แล้วต้องทำตาม เป็นที่มาของการ “ขอได้ ไหว้รับ” ตามที่เห็นในกระแสบ่นหรือสื่อต่างๆ ซึ่งกระแสบ่นความศรัทธาที่ถูกแพร่สะพัดไปอย่างล้นหลามนี้ ส่งผลให้เกิดเม็ดเงินมหาศาล กระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่น สร้างรายได้ให้กับกับคนในชุมชนเป็นอย่างมาก

ปรากฏการณ์ดังกล่าวทำให้ผู้เขียนวิจัยมีความสนใจที่จะศึกษา ค้นคว้า และอยากที่จะตีแผ่เรื่องราว เปิดมุมมองให้พี่น้องชาวไทยและต่างชาติได้รับรู้ถึงประวัติความเป็นมา เรื่องเล่า ตำนาน พื้นที่ทางจิตวิญญาณซึ่งมีความผูกโยงกับความเชื่อ พิธีกรรม การแก้บน และการกลายเป็นธุรกิจ โดยจะพุดถึงหัวข้อดังกล่าวต่อไปนี้

1. ประวัติความเป็นมาของไฉ่ไข่วัดเจดีย์และค่านิยม
2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - Consumer Behavior
 - Lazy Economy

2.1 ประวัติความเป็นมาของไอ้ไข่วัดเจดีย์

จากการศึกษาเรื่องเล่า ตำนานเกี่ยวกับ “ไอ้ไข่ วัดเจดีย์” จากเว็บไซต์ หนังสือ และงานวิจัยต่างๆ ผู้วิจัยพบว่าเรื่องเล่าเกี่ยวกับ “ไอ้ไข่ วัดเจดีย์” ถูกเล่าไว้ 3 แบบด้วยกัน ได้แก่

1. ไอ้ไข่ คือดวงวิญญาณของเด็กที่ติดตามหลวงปู่ทวด พระเถระแห่งดินแดนศรีวิชัยเมื่อ 300 ปีก่อน ที่มาชุดงักยังวัดร้างเมืองคอน

2. ไอ้ไข่ คือดวงวิญญาณที่สถิตในพระพุทธรูปโบราณที่ตั้งอยู่ภายในวัด

3. ไอ้ไข่ คือวิญญาณของเด็กวัดที่ถูกสั่งให้เฝ้าวัดเมื่อตายไป

ตำนานเรื่องเล่าของไอ้ไข่วัดเจดีย์ทั้ง 3 แบบนี้ จะมีเค้าโครงคล้ายกัน ต่างกันเพียงรายละเอียดเล็กน้อยเท่านั้น สรุปได้ว่า ไอ้ไข่ เป็นเด็กวัดที่วุ่นนอนสอนง่าย ชอบช่วยเหลือชาวบ้านทำให้เป็นที่รักของชาวบ้านซึ่งอันนี้ข้อมูลตรงกันหมด ต่างกันตรงที่เรื่องสถานที่บังเกิดที่อำเภอสิชลแต่กำเนิด หรือเป็นเด็กจากต่างถิ่นเดินทางผ่านมาแล้วได้รับคำสั่งให้เฝ้าวัด และเป็นเด็กที่เพิ่งมาเสียชีวิตที่วัดหรือเป็นเพียงดวงวิญญาณที่ติดตามมาแต่แรก และผลจากการบนบาน และแก้บนที่วัดเจดีย์ก็แสดงให้เห็นถึงแรงศรัทธาที่ประชาชนมีให้ไอ้ไข่อย่างท่วมท้น ชาว “ขอได้ ไหว้รับ” จึงแพร่สะพัดไปทั่วประเทศ การขอพรจากไอ้ไข่ เลยกลายเป็นการขอพรจากเทพสามัญชน และทำให้วัดเจดีย์กลายเป็นพื้นที่ศักดิ์สิทธิ์ เรื่องเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงการผสมผสานระหว่างความเชื่อ ความคิด สิ่งที่เหนือธรรมชาติได้อย่างชัดเจน เนื่องจากไอ้ไข่เป็นเรื่องเล่าของวิญญาณ และเรื่องเล่าตำนานเหล่านี้มีผลต่อความรับรู้เรื่องความศักดิ์สิทธิ์ของไอ้ไข่ ตามความเชื่อของผู้ที่ศรัทธาอย่างน่าสนใจ

2.1.1 ความหมายของความเชื่อ

ความเชื่อเป็นพื้นฐานของลัทธิศาสนา และเป็นที่มาของประเพณีพิธีกรรม ดังนั้นหากจะศึกษาเกี่ยวกับศาสนาหรือประเพณีพิธีกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ย่อมไม่อาจละเลยที่จะทำความเข้าใจเรื่องความเชื่อได้ เพราะหากรู้จักพื้นฐานความเชื่อของท้องถิ่นใดๆ แล้ว การจะทำความเข้าใจเกี่ยวกับประเพณีพิธีกรรมของท้องถิ่นนั้นย่อมทำได้มากขึ้นความหมายของความเชื่อความเชื่อเป็นนามธรรมที่ไม่อาจจับต้องสัมผัสได้ด้วยอวัยวะหรือระบบสัมผัสส่วนใดของร่างกาย แต่ก็สามารถรับรู้สัมผัสได้จากสิ่งอื่น หรือกิจกรรมอื่นที่เกิดขึ้นเนื่องด้วยความเชื่อนั้น สำหรับในด้านความหมายมีผู้ให้คำนิยามความหมายของความเชื่อเอาไว้แตกต่างกันไปดังนี้

พระมหาพิมล พรหมเมือง (2550, น.5) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความเชื่อคือการยอมรับในคุณค่าของสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นที่พึงทางจิตใจและเป็นพลังนำไปสู่การปฏิบัติตัวต่อสิ่งที่ตัวเองเชื่อ โดยอาจมีแนวทางการปฏิบัติเป็นแบบแผนตามพิธีกรรมนั้น ๆ

อภิศักดิ์ โสมอินทร์ (2537, น.14) กล่าวว่า ความเชื่อเกิดจากความรู้สึกนึกคิด เกิดจากรากเหง้าทางความคิด และเชื่อว่าทุกคนดำเนินชีวิตอยู่บนโลกนี้ได้ด้วยความเชื่อที่ถูกปลูกฝังมาอย่างยาวนาน

พระครูปริยัติสารการ (2551, น.19) ได้ให้ความหมายของความเชื่อไว้ว่า ความเชื่อ (Beliefs) คือการยอมรับ เคารพ ยึดมั่นและศรัทธาในสิ่งใดสิ่งหนึ่งทั้งที่มีตัวตนหรือไม่ก็ตาม ว่ามีอยู่จริง ซึ่งการยอมรับและเชื่อมั่นนี้อาจจะมีหลักฐานที่จะพิสูจน์ได้หรือไม่ก็ได้

วิราวรรณ สมพงษ์เจริญ (2550, น.62) ได้กล่าวในเรื่องของความเชื่อไว้ว่า เป็นสิ่งที่เกิดจากความนึกคิดที่เชื่อว่าสิ่งนั้นเป็นจริง และสิ่งนั้นจะมีผลต่อการกระทำของบุคคลนั้นๆในการใช้ชีวิต

2.1.2 ความหมายของพิธีกรรม

ผู้วิจัยเชื่อว่าในแต่ละสังคมจะมีความเชื่อ ธรรมเนียมปฏิบัติ ประเพณีและวัฒนธรรมที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นความเกี่ยวข้องกันระหว่างสังคมกับศาสนา เชื่อมโยงไปยังพิธีกรรม ซึ่งเป็นแนวทางการปฏิบัติที่ทำให้เกิดเป็นวัฒนธรรมที่ผู้คนในสังคมหรือพื้นที่นั้นๆได้ยึดถือนำมาปฏิบัติต่อกัน

อุทัย หิรัญโต (2526, น.197) ได้อธิบายความหมายของพิธีกรรมไว้ว่า เป็นการกระทำในโอกาสต่างๆ แสดงถึงพฤติกรรมของคนในสังคมที่เกิดมาจากความเชื่อ ซึ่งพิธีกรรมส่วนใหญ่เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับศาสนา และยังอธิบายต่อถึงความแตกต่างของพิธีกรรมและพิธีการว่ามีความคล้ายคลึงกัน แต่พิธีกรรมสามารถปฏิบัติได้เพียงคนเดียวได้ แต่พิธีการนั้นอาจต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งคนขึ้นไป

ผู้วิจัยจึงสรุปความหมายของความเชื่อและพิธีกรรมได้ว่า ความเชื่อ คือความคิดทัศนคติที่เรามีต่อสิ่งๆหนึ่ง ยึดมั่นและมองเห็นในคุณค่าของสิ่งๆนั้น จนทำให้เกิดพฤติกรรมการปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่เราเชื่อและศรัทธา

2.1.3 ความหมายของการบน

การบนบาน หมายถึง การขอร้อง อ้อนวอนต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้ช่วยเหลือ หากสิ่งนั้นสำเร็จ ผู้ที่บนบานก็จะนำสิ่งของมาตอบแทนหรือทำตามข้อสัญญาเงื่อนไขที่ให้ไว้ต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2525, น.460)

(พระครูสิริรัตนาวุธ, 2558, น.5) ได้ให้ความหมายของการบนบานไว้ว่า เป็นการขอ สักดิ์สิทธิ์องค์ใดองค์หนึ่ง ให้ได้ในสิ่งที่ตนหวัง และเมื่อได้ตามที่บนบานแล้วก็จะต้องนำสิ่งของที่ บนบานไว้นั้นมาแก้บนตามสัญญา เช่น หัวหมู น้ำแดง ผลไม้ เป็นต้น

(ทศภรณ์ แซ่ตั้ง, 2544, น.98) กล่าวไว้ว่า การบนบานถือได้ว่าเป็นยาทางใจอย่างหนึ่ง เป็นการยึดเหนี่ยวจิตใจ เมื่อใดที่ผู้คนรู้สึกว่กำลังขาดความมั่นใจในด้านต่างๆ ก็จะเริ่มหาที่พึ่งทางใจ ช่วยลดความเครียดทางอารมณ์ แม้ว่าจะไม่สามารถทราบได้ว่าที่บนขอไปนั้นจะได้ตามปรารถนา หรือไม่

ผู้วิจัยจึงขอสรุปความหมายของการบนว่า การบน เป็นการขอร้อง อ้อนวอนต่อสิ่ง สักดิ์สิทธิ์ทั้งในพระพุทธศาสนาและนอศาสนา ขอให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์เหล่านั้นช่วยเหลือตน ถ้าหากสิ่ง ที่บนขอสำเร็จผู้ที่บนก็จะมีสิ่งของมาตอบแทนหรือทำตามสัญญาที่ให้ไว้

2.1.4 ความหมายของการบูชา

(ราชบัณฑิตยสถาน, 2542, น.634) ได้ให้ความหมายคำว่า บูชา ไว้ว่าเป็นการแสดง ความเคารพต่อบุคคลหรือสิ่งที่มีศักดิ์ด้วยเครื่องสักการะ เช่น บูชาพระ บูชาไฟ การยกย่องผู้อื่นด้วยความนับถือหรือเลื่อมใสในความรู้ ความสามารถ เป็นอย่างมาก เช่น บูชาความรู้ บูชาฝีมือ

สรุปได้ว่า การบูชาจึงหมายถึง การแสดงความเคารพต่อบุคคลหรือสิ่งสมควรเคารพ ด้วยการปฏิบัติโดยมีแนวทางการปฏิบัติแตกต่างกันออกไป

จากที่กล่าวมาข้างต้น การบนคือการขอสิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้สมหวังดังปรารถนา ด้วยการให้ สัจจะวาจาว่าจะมอบสิ่งตอบแทนให้ด้วยสิ่งของหรืออื่นๆ เมื่อคำขอเป็นไปดังปรารถนา ก็จะมีการ ถวายสิ่งของแด่สิ่งศักดิ์สิทธิ์นี้ ซึ่งเรียกว่า การบูชา

2.1.5 สาเหตุและจุดประสงค์ของการบนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของชาวไทย

จากที่ผู้วิจัยได้เคยมีประสบการณ์ในการบน แก้บน ด้วยตนเอง และได้รับฟังการเล่า ประประสบการณ์จากเพื่อน และคนใกล้ตัว จึงทำให้สามารถ แบ่งแยกสาเหตุที่คนเราเลือกที่จะบน บานต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ได้ 2 สาเหตุ คือ หนึ่ง มีความทุกข์ และต้องการที่จะพ้นทุกข์ กล่าวคือ มีความ ปรารถนา และอยากสมดังปรารถนา จึงเป็นทุกข์ และต้องการหาหนทางดับทุกข์ อาจจะพยายามทุก หนทางแล้วแต่ไม่สามารถสำเร็จดังหวัง การบนจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ส่วนสาเหตุที่สอง คือ เป็น ความเชื่อที่สืบทอดกันมาอย่างยาวนาน กลิ่น ไปกับวิถีชีวิต จนไม่สามารถแยกแยะได้

Hoyer and Macinnis (1997, p. 3) ได้ให้ความหมายไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นผลสะท้อนของการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพกับการได้รับมาซึ่งการบริโภค อันเกี่ยวกับสินค้า บริการ เวลาและความคิด โดยหน่วยตัดสินใจซื้อ (คน) ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง

กล่าวโดยสรุปได้ว่าพฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง การแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้าและบริการทางเศรษฐกิจ รวมไปถึงกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออกของแต่ละบุคคล ซึ่งมีความแตกต่างกันออกไป ซึ่งผู้บริโภคจะทำการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมินผล การใช้สอยผลิตภัณฑ์ และการบริการ ที่คาดว่าจะสนองความต้องการของเขา

2.2.2 ความหมายของแรงจูงใจ

การจูงใจ (Motivation) คือ พลังผลักดันที่กระตุ้นพฤติกรรม ซึ่งก่อให้เกิดการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของพฤติกรรมนั้นๆ

สิ่งจูงใจ (Motive) หมายถึง แรงภายในที่ไม่สามารถสังเกตเห็นได้ ซึ่งจะกระตุ้นและก่อให้เกิดการสนองตอบด้านพฤติกรรม และกำหนดทิศทางที่เฉพาะเจาะจงของการตอบสนองนั้นๆ

แฮนสัน (Hanson, Mark E., 1996: 195) ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า “สภาพภายในที่กระตุ้นให้มีการกระทำ หรือการเคลื่อนที่ โดยมีช่องทางและพฤติกรรมที่นำไปสู่เป้าหมาย”

โลเวลล์ (Lovell, 1980:109) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า “เป็นกระบวนการที่ชักนำ โน้มน้าว ให้บุคคลนั้นๆเกิดความพยายาม เพื่อที่จะสนองตอบความต้องการบางประการให้บรรลุผลสำเร็จ”

สรุปได้ว่า การจูงใจนั้น เป็นกระบวนการที่บุคคลถูกกระตุ้นจากสิ่งเร้าต่างๆทั้งภายในและภายนอก โดยจงใจให้กระทำหรือดิ้นรนเพื่อให้บรรลุจุดประสงค์บางอย่าง ยกตัวอย่างลักษณะของการตอบสนองสิ่งเร้าปกติคือ การงานรับเมื่อได้ยินเสียงเรียก แต่การตอบสนองสิ่งเร้าจัดว่าเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการจูงใจ เช่น การเดินทางไปสักการะ บูชา “ไอ้ไข่” เพราะต้องการความเป็นสิริมงคลและหวังว่าจะได้โชคลาภ

2.2.3 ทฤษฎีธุรกิจขี้เกียจ (Lazy Economy)

ความขี้เกียจอาจไม่ใช่เพียงแค่ลักษณะนิสัย แต่นักวิทยาศาสตร์ได้มีการชี้ว่าความขี้เกียจอาจเป็นผลมาจากยีนชนิดหนึ่งที่ทำให้ตัวรับโดพามีนหรือสารแห่งความสุขที่สมองหลั่งออกมา นั้นลดน้อยลง หากไม่ได้มีการทำกิจกรรมที่ก่อให้เกิดความสุข เช่น ทานอาหาร ออกไปท่องเที่ยวทำ

กิจกรรม หรือออกกำลังกาย เป็นต้น ซึ่งเมื่อไม่ค่อยได้ทำกิจกรรมเหล่านี้ สารโดพามีนก็จะหลั่งออกมาน้อยลง จึงทำให้เกิดความรู้สึกเบื่อ ไม่ต้องการทำอะไร หรือต้องการขยับตัวให้น้อยลง

ดร.บุญยิ่ง คงอาชาภัทร (2562) เคยกล่าวเอาไว้ว่า คนในยุคปัจจุบันจำนวนมากมีการพึ่งพาเทคโนโลยีมากขึ้น เพราะเทคโนโลยีต่างๆสมัยนี้ถูกพัฒนาให้ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตของมนุษย์ได้ค่อนข้างครบถ้วน โดยเฉพาะเรื่องของการประหยัดแรงและเวลา ซึ่งตอบโจทย์นิสัยความขี้เกียจหรือรักสบายของคนในยุคนี้เป็นอย่างมาก จนอาจนำไปสู่สังคมความขี้เกียจ

ซึ่งแนวคิดธุรกิจขี้เกียจ (Lazy Economy) เป็นกระแสธุรกิจใหม่ที่เกิดจากปัจจัยของคนยุคปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบายขั้นสุด ต้องการลดภาระ แลกกับเวลาอันมีค่า โดยผู้บริโภคกลุ่มนี้พร้อมลงทุน พร้อมจ่ายเงินเพื่อสินค้าหรือบริการนั้นๆที่จะช่วยทำให้รู้สึกว่าได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น ซึ่งธุรกิจหลายรูปแบบในประเทศไทยได้นำปัญหาความขี้เกียจของผู้บริโภคนี้ พลิกกลับมาเป็นโอกาสทางธุรกิจ ช่วยแก้ไขปัญหาค่าและตอบสนองความต้องการทางด้านสินค้าและบริการต่างๆให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจสูงสุด

ดร.บุญยิ่ง คงอาชาภัทร ยังได้เผยแพร่วิจัยเรื่อง “LAZY CONSUMER” 10 พฤติกรรมที่คนไทยขี้เกียจที่สุด คือ 1.ออกกำลังกาย 2.รอคิวซื้อของ 3.ทำความสะอาดบ้าน 4.อ่านหนังสือ 5. ทำอาหาร 6.พูดคุยหรือเจอคนเยอะๆ 7.ดูแลผิวพรรณตัวเอง 8.เรียน/ทำงาน 9.ออกไปช้อปปิ้ง และ 10. การเดินทาง ซึ่งความขี้เกียจของคนกลุ่มนี้ได้สร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เช่น ธุรกิจที่สามารถทำแทนลูกค้าได้ ไม่ต้องขยับ ไม่ต้องจับ ไม่ต้องถือ ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้รวดเร็ว กระชับ ขั้นตอนน้อย ใช้งานง่าย เกิดความสุขและสนุก ได้รับความสะดวกสบาย ชีวิตง่ายขึ้น ก็จะให้ผู้ประกอบการสามารถรับมือกับผู้บริโภคกลุ่มนี้ได้อย่างแน่นอน

สรุปความหมายของธุรกิจขี้เกียจ (Lazy Economy) ได้ว่า เป็นรูปแบบธุรกิจที่ผู้บริโภคหาวิธีในการอำนวยความสะดวกสบายให้กับตนเอง โดยการพึ่งพาเทคโนโลยี เพื่อช่วยประหยัดเวลา และลดขั้นตอนในแต่ละกิจกรรม โดยเฉพาะธุรกิจการให้บริการ ซึ่งธุรกิจประเภทที่น่าเอา Pain point ตรงนี้พลิกมาเป็นโอกาสในการทำธุรกิจ เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและสร้างประสบการณ์ในการใช้บริการของลูกค้าให้ดีขึ้น



ภาพที่ 2.1 ดร.นุชยิ่ง คงอาชาภัทร หัวหน้าสาขาการตลาด วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) งาน LAZY Consumer

ที่มา: <https://m.mgronline.com/smes/detail/9620000086678>



ภาพที่ 2.2 10 อันดับที่คุณไทยชื้อเกียมากที่สุด

ที่มา: <https://m.mgronline.com/smes/detail/9620000086678>

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “ปรากฏการณ์ไอ้ไข่พารวย” พฤติกรรม ความเชื่อ และการบนบาน ผู้วิจัยใช้ข้อมูลการวิจัยแบบเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยเครื่องมือที่จะใช้ในการเก็บข้อมูลคือ การศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์ (History) การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มาจากประสบการณ์จริงจากผู้ที่เดินทางมายังวัดเจดีย์แห่งนี้และจากผู้ประกอบการบริเวณรอบวัด โดยมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยดังนี้

1. แผนการเก็บข้อมูล
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. ลักษณะของคำถามเบื้องต้น
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. ความเสี่ยง
6. แผนสำรองในการเก็บข้อมูล

3.1 แผนการเก็บข้อมูล

งานวิจัยชิ้นนี้เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลดังนี้

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Source) เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) ทั้งจากคนในพื้นที่ นักท่องเที่ยว และผู้ประกอบการ

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Source) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เช่น ข้อมูลจากทั้งหนังสือ บทความ เอกสาร ข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากอินเทอร์เน็ต ทีวีต่างๆ คำบอกเล่าจากคนรู้จัก

วิธีที่ใช้ในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ มี 3 อย่าง คือ

1. ศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์ (History) จะเริ่มจากการหาข้อมูลจากเอกสาร หนังสือ สิ่งพิมพ์ ข่าวสาร เกี่ยวกับแหล่งกำเนิดของไอ้ไข่ก่อน ว่ามาจากที่ใด ทำไมถึงเป็นกระแส ทำไมผู้คนถึงให้ความสนใจอย่างล้นหลาม และค้นคว้าเรื่องเล่าหรือตำนานที่เคยมีซึ่งคนในพื้นที่ได้เล่าหรือให้สัมภาษณ์ไว้เพื่อที่จะพยายามเข้าใจเรื่องราวในอดีตและปรากฏการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นเกี่ยวกับผู้คน สถานที่ ประสบการณ์ พฤติกรรมและความคิดในช่วงเวลานั้นๆ

2. การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) ส่วนนี้ผู้วิจัยจะเป็นผู้อยู่ในเหตุการณ์ด้วย เช่น ตอนทำพิธีบน แก้วบน สักการะ บูชาวัตถุมงคล โดยจะมีส่วนร่วมในพิธีกรรมนั้นๆ ด้วย คอยสังเกตขั้นตอนของพิธี ทั้งในเชิงลูกค้า ผู้ประกอบการ และคนนอก โดยเปิดเผยวัตถุประสงค์ชัดเจน พูดคุยและแจ้งกลุ่มตัวอย่างไว้ก่อนแล้ว ปฏิบัติตนให้เป็นส่วนหนึ่งของพิธีและสถานที่ เก็บรวบรวมข้อมูลตามความเป็นจริง

3. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เป็นการรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเป็นการส่วนตัวหรือแบบไม่ส่วนตัวก็ได้ ขึ้นอยู่กับความสะดวกใจของกลุ่มตัวอย่างและสถานที่จริง สำหรับผู้ที่เดินทางมาสักการะ หรือทำพิธี หากต้องการความเป็นส่วนตัวก็จะเชิญมาสัมภาษณ์ในหรือนอกบริเวณวัดที่คนไม่พลุกพล่าน หรือหากสะดวกใจที่จะแชร์ประสบการณ์ให้คนรอบข้างได้ฟังด้วยก็จะสัมภาษณ์ขณะรอคิวหรือช่วงที่ว่าง โดยจะใช้เวลาในการสัมภาษณ์ประมาณท่านละ 10-15 นาที เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมการใช้ชีวิต ความเชื่อ ความศรัทธา แนวความคิด และประสบการณ์การบนบานศาลกล่าว จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เดินทางมาสักการะเป็นครั้งแรกและผู้ที่มาซ้ำคนในพื้นที่และตัวผู้ประกอบการว่าจะสามารถนำความคิดเห็นและคำตอบไปเพิ่มมูลค่าได้ทางด้านใดบ้าง ส่วนเป็นคำถามปลายเปิด คุยกันแบบสบายๆ ส่วนผู้ประกอบการคิดว่าสามารถสัมภาษณ์ที่ร้านได้เลยเพื่อเก็บข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการและผู้ประกอบการที่ให้บริการเองว่ามี การดำเนินการอย่างไร ก่อนและหลังมีปรากฏการณ์ไอ้ไข่มีความแตกต่างกันอย่างไรบ้าง

กลุ่มประชากรที่เลือกในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. คนในอำเภอสิชล ที่อาศัยอยู่ภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช เช่น ผู้อาวุโส พระภิกษุสงฆ์ (ผู้ที่คอยให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยว) จำนวน 3-5 คนเนื่องจากในการบอกเล่าความเป็นมา ตำนาน ไอ้ไข่ สถานการณ์ที่วัดเจดีย์ก่อน-หลังมีปรากฏการณ์ไอ้ไข่ และพฤติกรรมของผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาที่วัดเจดีย์ เป็นข้อมูลที่เป็นไปในทางเดียวกัน อาจแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

2. นักท่องเที่ยว ผู้ที่เดินทางไปสักการะ บูชา หรือร่วมทำพิธีกรรม ที่วัดเจดีย์จำนวน 10-15 คน เนื่องจากจุดประสงค์ในการเดินทางมาที่วัดเจดีย์ของแต่ละคนมีความแตกต่างกัน จึงต้องเก็บข้อมูลให้ครอบคลุมมากที่สุด โดยจะเลือกจากผู้ที่มาทำพิธีกรรมเช่น แก้วบน บนขอ ใช้บริการประทัด สักการะด้วยเครื่องเซ่นไหว้ต่างๆ เป็นต้น

3. ผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช (ธุรกิจร้านค้า ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจที่พักและโรงแรม ธุรกิจบริการให้เช่ารถหรือรถรับ-ส่ง) จำนวน 5-10 แห่ง เนื่องจากผู้ประกอบการมีจำนวนมาก แต่ละรายมีการให้บริการแตกต่างกันออกไปหลากหลายรูปแบบ จึงต้องเก็บตามรูปแบบการให้บริการให้ครบมากที่สุด

ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบรวมหรือแบบผสมผสาน (Combination Mixed Purposeful Sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างโดยใช้ 2 กลยุทธ์ขึ้นไป เพื่อให้เหมาะสมกับการตอบปัญหาการวิจัย โดยในครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ 3 กลยุทธ์คือ

1. เลือกตัวอย่างที่มีข้อมูลตรงตามประเด็นการวิจัยมากกว่าปกติ (Intensity Sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างที่มีความเด่นชัดของปรากฏการณ์ที่สนใจศึกษามากกว่าปกติหรือมีความพิเศษมากกว่ากรณีทั่วไป

2. เลือกตัวอย่างแบบก้อนหิมะหรือแบบลูกโซ่ (Snowball or Chain Sampling) ขั้นตอนแรกคือ ผู้วิจัยต้องค้นหาตัวอย่างเริ่มแรกให้ได้เสียก่อน โดยการเริ่มจากการค้นหาตัวอย่างที่ตรงกับเกณฑ์ในการวิจัย เมื่อได้ข้อมูลจากตัวอย่างแรกแล้ว ผู้วิจัยจึงสอบถามถึงตัวอย่างถัดไปจากตัวอย่างแรกเกี่ยวกับประเด็นการวิจัย ทำให้ได้ตัวอย่างที่ 2 และใช้วิธีเดียวกันนี้เพื่อหาตัวอย่างที่ 3 ทำเช่นนี้ ไปเรื่อยๆ จะพบว่าเมื่อเวลาผ่านไปข้อมูลที่ได้จะเพิ่มพูนเป็นลำดับ

3. เลือกตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างที่ขึ้นกับความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูลภายใต้ข้อจำกัดต่างๆ เช่น สถานการณ์โควิด 19 ตอนที่ทำให้ไม่สามารถลงพื้นที่ไปเก็บข้อมูลได้หรือเป็นไปอย่างลำบาก

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.2.1 ศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์ (History)

จะเริ่มจากการหาข้อมูลจากเอกสาร หนังสือ สิ่งพิมพ์ ข่าวสาร เกี่ยวกับแหล่งกำเนิดของไฮโซก่อน ว่ามาจากที่ใด ทำไมถึงเป็นกระแส ทำไมผู้คนถึงให้ความสนใจอย่างล้นหลาม และค้นคว้าเรื่องเล่าหรือตำนานที่เคยมีซึ่งคนในพื้นที่ได้เล่าหรือให้สัมภาษณ์ไว้ เพื่อที่จะพยายามเข้าใจเรื่องราว

ในอดีตและปรากฏการณ์ที่กำลังเกิดขึ้น เกี่ยวกับผู้คน สถานที่ ประสบการณ์ พฤติกรรมและความคิด ในช่วงเวลานั้นๆ

3.2.2 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation)

ส่วนนี้ผู้วิจัยจะเป็นผู้อยู่ในเหตุการณ์ด้วย เช่น ตอนทำพิธีบน แก้วบน สักการะ บูชาวัตถุ มงคล โดยจะมีส่วนร่วมในพิธีกรรมนั้นๆด้วย คอยสังเกตขั้นตอนของพิธี ทั้งในเชิงลูกค้า ผู้ประกอบการ และคนนอก โดยเปิดเผยวัตถุประสงค์ชัดเจน พูดคุยและแจ้งกลุ่มตัวอย่างไว้ก่อนแล้ว ปฏิบัติตนให้เป็นส่วนหนึ่งของพิธีและสถานที่ เก็บรวบรวมข้อมูล ตามความเป็นจริง

3.2.3 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

เป็นการรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเป็นการส่วนตัวหรือแบบไม่ส่วนตัวก็ได้ ขึ้นอยู่กับความสะดวกใจของกลุ่มตัวอย่างและสถานที่จริง สำหรับผู้ที่เดินทางมาสักการะ หรือทำพิธี หากต้องการความเป็นส่วนตัวก็จะเชิญมาสัมภาษณ์ในหรือนอกบริเวณวัดที่คนไม่พลุกพล่าน หรือ หากสะดวกใจที่จะแชร์ประสบการณ์ให้คนรอบข้างได้ฟังด้วยก็จะสัมภาษณ์ขณะรอคิวหรือช่วงที่ว่าง โดยจะใช้เวลาในการสัมภาษณ์ประมาณท่านละ 10-15 นาที ส่วนผู้ประกอบการคิดว่าสามารถ สัมภาษณ์ที่ร้านได้เลย

โดยในการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยมีแผนที่จะไม่รบกวนชีวิตและการทำงานตามปกติของ แหล่งข้อมูลหรือรบกวนน้อยที่สุด โดยจะสัมภาษณ์ผู้ที่ให้ความยินยอมหรือสะดวกให้ข้อมูลเท่านั้น โดยจะหลีกเลี่ยงคำถามที่อาจก่อให้เกิดความเครียด กังวลหรืออึดอัด และจะไม่ถามคำถามประเด็น ส่วนตัวที่ไม่เกิดประโยชน์ต่องานวิจัย เช่น รายได้ เป็นต้น และก่อนการเดินทางไปสัมภาษณ์จะมีการ ขออนุญาตในการเข้าพื้นที่วิจัย การปกปิดหรือเปิดเผยตัวตนของผู้ให้ข้อมูล จะคำนึงผลกระทบต่อ ผู้ให้ข้อมูล ระหว่างการเก็บข้อมูลนี้

3.3 ลักษณะของคำถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

กลุ่มประชากรที่เลือกในการศึกษาคั้งนี้จะแบ่งเป็น 3 กลุ่ม

1. คนในพื้นที่อำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช ที่รู้ที่มาและตำนานของไอ้ไข่และ สามารถให้ข้อมูล บอกเล่าได้ เป็นอย่างดี จำนวน 3-5 คน

2. นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาสักการะ ทำพิธีกรรมต่างๆที่วัดเจดีย์ ทั้งที่มาจากต่างจังหวัดและคนในจังหวัดนครศรีธรรมราชเอง 15-20 คน

3. ผู้ประกอบการในจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยแบ่งเป็น ธุรกิจร้านค้าวัตถุมงคล ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจที่พักและโรงแรม ธุรกิจบริการให้เช่ารถหรือรถรับ-ส่ง เป็นต้น จำนวน 5-10 แห่ง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- 1.1 อายุ
- 1.2 อาชีพ
- 1.3 ศาสนา
- 1.4 จังหวัดที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

เป็นคำถามปลายเปิด มีความยืดหยุ่น อาจมีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยตามบริบทของผู้ให้ข้อมูลขณะนั้น เกี่ยวกับความคิด ทศนคติ มุมมอง แรงจูงใจ พฤติกรรมและประสบการณ์ของแต่ละกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มที่ 1 คนในพื้นที่อำเภอสิชลที่อาศัยอยู่ภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช ที่ทราบเรื่องราว ตำนาน ความเป็นมาของไอ้ไข่ และสามารถถ่ายทอดประสบการณ์ได้ เกี่ยวกับก่อนและหลังมีปรากฏการณ์ไอ้ไข่ เช่น พระภิกษุสงฆ์ ผู้อาวุโส เจ้าหน้าที่วัด เป็นต้น

1. อาศัยอยู่ในพื้นที่มานานเท่าไร
2. เคยได้ยินตำนานเรื่องเล่าไอ้ไข่มากี่แบบ แต่ละแบบมีความแตกต่างหรือเหมือนกันอย่างไรบ้าง
3. เคยมีนักข่าว นักศึกษา มาสัมภาษณ์หรือเคยบอกเล่าตำนานกับใครมาก่อนไหม
4. มีความคิดเห็นอย่างไรต่อปรากฏการณ์ไอ้ไข่ ที่คนพากันเดินทางมาสักการะอย่างล้นหลาม
5. ก่อนและหลังเกิดปรากฏการณ์ไอ้ไข่ วิถีชีวิตความเป็นอยู่ รายได้ เศรษฐกิจ ของคนในพื้นที่ เท่าที่ทราบและสัมผัสได้ ได้รับผลกระทบหรืออิทธิพล เปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง
6. มีวิธีการรับมือหรือจัดการอย่างไรในวันที่นักท่องเที่ยวเดินทางมาอย่างล้นหลาม
7. ส่วนตัวผู้ให้ข้อมูลเองมีความเชื่อและศรัทธาไอ้ไข่อย่างไรบ้าง
8. เคยขอพร บนบานขอไอ้ไข่ให้สมหวังไหม อย่างไร

9. คิดว่าอะไรคือแรงจูงใจที่ทำให้ผู้คนจากหลากหลายพื้นที่เดินทางมาสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์แห่งนี้แทนที่จะไปสถานที่อื่นที่ใกล้เคียงมากกว่า
10. คิดว่ากระแสปรากฏการณ์ไอ้ไข่จะอยู่อีกนานไหม

กลุ่มที่ 2 นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาสักการบูชา ทำพิธีกรรม บนบาน และใช้บริการธุรกิจเกี่ยวกับความเชื่อที่ตั้งอยู่บริเวณและระหว่างทางวัดเจดีย์ ทั้งที่มาจากต่างจังหวัดและคนในจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยคำถามจะมุ่งเน้นศึกษาพฤติกรรม ความคิด ทักษะคิด มุมมอง และการจับจ่ายสำหรับกิจกรรมเกี่ยวกับความเชื่อ

1. มาที่วัดเจดีย์ครั้งแรก หรือมาครั้งที่เท่าไร
2. เดินทางมาอย่างไร กับใครบ้าง (เช่น ทริปรอบครัว ทริปทำงาน)
3. ตั้งงบในการจับจ่ายของการมาครั้งนี้อยู่ที่เท่าไร
4. เกณฑ์ในการเลือกวิธีเดินทาง (เครื่องบิน ต้องสายการบินอะไร หรือขับรถมาเอง เพราะเหตุใด)
5. เกณฑ์ในการเลือกร้านที่จะใช้บริการในการทำพิธีกรรม เช่าวัดดุมงคล เครื่องไหว้
6. เกณฑ์ในการเลือกร้านอาหาร หรือคาเฟ่
7. เกณฑ์ในการเลือกที่พัก โรงแรม
8. เกณฑ์ในการเลือกรถรับ-ส่ง หรือการเช่ารถ
9. จุดประสงค์ที่เดินทางมาวันนี้คืออะไร (เช่น บนบาน แก้บน ขอพร เช่าวัดดุมงคล ทำบุญ)
10. รู้จัก ไอ้ไข่วัดเจดีย์จากที่ไหน? (เช่น จากคำบอกเล่าคนรู้จัก จากอินเทอร์เน็ต)
11. ปกติมีความเชื่อเรื่องปรากฏการณ์ หรือสิ่งเหนือธรรมชาติอยู่แล้ว หรือไม่ อย่างไร (เช่น เรื่องวิญญาณ บูชาเทพ สิ่งศักดิ์สิทธิ์)
12. เริ่มมีความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์เมื่อไหร่ ได้อิทธิพลมาจากอะไร (เช่น เริ่มจากพ่อแม่ พาบูชา เริ่มจากเพื่อนมาเล่าให้ฟัง)
13. ก่อนหน้านี้เคยใช้บริการธุรกิจเกี่ยวกับความเชื่อ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ด้านใดบ้าง (เช่น คุมวง เช่าวัดดุมงคล)
14. ปกติเวลาขอพร หรือบน หรือทำพิธีกรรม ประสงค์ในเรื่องใด เช่น ความรัก การงาน โชคลาภ ธุรกิจ ตามหาคน สิ่งของ หรือ สุขภาพ
15. อะไรที่ทำให้ตัดสินใจออกเดินทางข้ามจังหวัดมาไกลถึงวัดเจดีย์?

16. กระแสข่าวปรากฏการณ์ไอ้ไข่จากผู้ที่มีสมหวังจากการขอ เช่น ถูกลอตเตอรี่ ธุรกิจประสบความสำเร็จ มีผลต่อการตัดสินใจในความศรัทธาใหม่

17. ความรู้สึกแรกที่เดินทางมาถึงวัดเจดีย์

18. ก่อนหน้านี้เคยได้ตามที่บน ขอพรหรือไม่ หากได้ ช่วยอธิบายหรือบอกเล่าประสบการณ์ได้ไหม

19. การมาในครั้งนี้ มีการใช้บริการผู้ประกอบการประเภทใดบ้าง ช่วงราคาเท่าไรบ้าง (เช่น ธุรกิจร้านค้า ที่ให้บริการเกี่ยวกับพิธีกรรม วัดมุงมล เครื่องไหว้ ธุรกิจที่พักและโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจบริการให้เช่ารถหรือรถรับ-ส่ง)

20. ช่วยบอกเล่าขั้นตอนหรือประสบการณ์ตอนทำพิธีที่เคยทำหรือขณะใช้บริการได้ไหม (เช่น ตอนทำพิธีแก้บน ต้องทำพิธีบวงสรวง ต้องจ้างนางรำ พิธีจุดประทัดเพื่อความความเป็นสิริมงคล เป็นต้น)

21. ความรู้สึกหลังจากสักการะ บูชา เช่าวัดมุงมลหรือใช้บริการพิธีกรรม เป็นอย่างไร

22. อยากกลับมาอีกไหม หากได้ตามที่ขอ หรือหากไม่ได้

23. หากสำเร็จตามที่ปรารถนา จะขอหรือบนในสิ่งใหม่เพิ่มหรือไม่ และจะยังศรัทธาต่อไปไหม

24. ครั้งต่อไป หากต้องการแก้บน ขอพร หรือทำพิธีกรรมต่างๆ รวมถึงต้องการเช่าวัดมุงมล จะเดินทางมาด้วยตนเองหรือไหม หรือจะใช้บริการออนไลน์ของร้านค้า

25. การใช้บริการร้านค้าทางออนไลน์กับมาด้วยตนเอง มีความรู้สึกแตกต่างกันอย่างไร

กลุ่มที่ 3 ผู้ประกอบการในจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยแบ่งเป็น ธุรกิจร้านค้าวัดมุงมล ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจที่พักและโรงแรม ธุรกิจบริการให้เช่ารถหรือรถรับ-ส่ง หรืออาจมีธุรกิจอื่นๆเพิ่มเติม

1. เป็นผู้ประกอบการประเภทใด

2. เปิดให้บริการมานานเท่าไร

3. ให้บริการด้านใดบ้าง (รายละเอียด ขั้นตอน ราคา)

4. จำนวนผู้ให้บริการต่อวัน หรือ เดือน หรือ ปี โดยประมาณ

5. รายได้ประมาณการ

6. ลูกค้าส่วนใหญ่ใช้บริการด้านในมากที่สุด และน้อยที่สุด เพราะเหตุใด

7. ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเดิมหรือลูกค้าใหม่

8. ลูกค้าติดต่อหรือรู้จักเราจากช่องทางไหน

9. คิดว่าร้านตัวเองมีความแตกต่างจากร้านอื่นไหม อะไรคือจุดเด่น (เนื่องมีผู้ประกอบการแบบเดียวกันจำนวนมาก)
10. มีเทคนิคอะไรในการดึงดูดลูกค้าให้เดินทางมาหรือมาใช้บริการหน้าร้านและทางออนไลน์มากขึ้นในสถานการณ์โควิด 19 แบบนี้
11. ยอดขายหน้าร้านและทางออนไลน์เป็นอย่างไร (ธุรกิจร้านค้าวัตถุดิบ)
12. การให้บริการหน้าร้านและออนไลน์ เหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร
13. ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิดหรือไม่ (คนน้อยลงไหม)
14. มองว่ากระแสไอโซจะอยู่อีกนานไหม เพราะอะไร
15. คิดว่าจะมีวัตถุดิบ หรือเครื่องสักระใหม่ ๆ ออกมาไหม
16. เคยโดนกระแสลบหรือคอมเพลนจากลูกค้าไหม เรื่องอะไร
17. ช่วงที่ลูกค้าเยอะมากๆ มีระบบหรือวิธีการบริการเพื่อรับมือลูกค้าอย่างไร
18. ก่อนและหลังมีปรากฏการณ์ไอโซ ไร้ย ได้ การให้บริการ พฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้บริการ เป็นอย่างไร หรือได้รับผลกระทบมากน้อยแค่ไหนจากปรากฏการณ์ดังกล่าว

ซึ่งในการเก็บข้อมูลนี้ จะมีการขออนุญาตและแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องล่วงหน้าว่าจะมีการบันทึกภาพและเสียง เพื่อทำการศึกษา วิจัยข้อมูลพฤติกรรมของผู้ที่เกี่ยวข้องเท่านั้น มิได้มีการดัดแปลงหรือเผยแพร่ต่อสาธารณะชนในทางเสื่อมเสีย และจะไม่มีการกล่าวอ้างถึงชื่อตัวบุคคล ร้านประกอบการ หากไม่ได้รับการยินยอมทั้งนี้ในการทำการสัมภาษณ์เชิงลึก อาจจะมีคำถามอื่นๆ เพิ่มเติมในขณะที่สัมภาษณ์ตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก และมีประสิทธิภาพ

แบบการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม

กลุ่มที่ 1 สังเกตนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาสักการะ หรือทำพิธีกรรมต่างๆ และใช้บริการร้านค้าวัตถุดิบ เครื่องไหว้ ในวัดเจดีย์ เป็นต้น โดยจะสังเกตพฤติกรรม ความคิด คำพูด อารมณ์ และมุมมอง ที่แสดงออกขณะทำพิธีกรรมหรือกิจกรรมต่างๆที่วัดเจดีย์

กลุ่มที่ 2 สังเกตผู้ประกอบการ ประเภทธุรกิจร้านค้าวัตถุดิบ เครื่องไหว้ และให้บริการพิธีกรรมต่างๆ เป็นต้น โดยจะสังเกตพฤติกรรม การให้บริการ การรับมือกับลูกค้า เทคนิคการขาย การตลาด คำพูด ความคิดและมุมมองของผู้ประกอบการที่มีต่อลูกค้าและปรากฏการณ์ไอโซ

การสังเกตแบบมีส่วนร่วมในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะเข้าไปสังเกตและมีส่วนร่วมกับกลุ่มตัวอย่าง มีการทำกิจกรรมร่วมกัน มีสถานภาพบทบาทเช่นเดียวกัน ผู้วิจัยจะปรับตัวให้เข้ากับกลุ่ม

ตัวอย่าง โดยจะอยู่ในเหตุการณ์ต่างๆ เช่น ตอนทำพิธีกรรมบวงสรวง พิธีกรรมแก้บนด้วยวิธีต่างๆ พิธีสะเดาะเคราะห์ ตอนเลือกซื้อวัตถุมงคล

วัตถุประสงค์ในการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

1. เพื่อให้ได้ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลโดยตรง จากสถานที่จริง สถานการณ์จริง
2. เพื่อให้เห็นภาพรวมของเหตุการณ์ต่างๆ อย่างเป็นธรรมชาติมากที่สุด
3. เพื่อให้ได้รายละเอียดและข้อมูลที่แน่นอน ถูกต้อง ชัดเจน และครบทุกด้าน

นอกเหนือจากคำบอกเล่าจากปาก

4. เพื่อทำความเข้าใจในพฤติกรรม และความคิดในแง่มุมมองของกลุ่มตัวอย่างมากขึ้น
5. เพื่อเป็นประสบการณ์แก่ผู้วิจัยเอง

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

1. จำแนกชนิดข้อมูล ตามกลุ่มตัวอย่าง ตามลำดับเหตุการณ์ ก่อนและหลังมีปรากฏการณ์ไฮโซที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ

2. วิเคราะห์โดยการเปรียบเทียบเหตุการณ์ โดยการนำข้อมูลมาเทียบเป็นปรากฏการณ์ รวบรวมข้อมูลหลายๆ อย่างแล้วนำมา แยกตามชนิด นำมาเปรียบเทียบกัน โดยหาความสัมพันธ์จากสิ่งต่าง เหล่านั้นและสรุปผลออกมา

ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์(History) จากสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์ก่อนหน้า มาเปรียบเทียบกับการให้ข้อมูลจากคนในพื้นที่ ว่ามีความใกล้เคียงกัน หรือแตกต่างกันอย่างไร

ข้อมูลที่ได้จากการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) จะถูกนำมาเรียบเรียง ตรวจสอบว่าเป็นไปตามทฤษฎี ตอบโจทย์และวัตถุประสงค์ของการทำวิจัยหรือไม่

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) จะถูกนำมาเรียบเรียงเช่นกัน พิจารณาจากระเบียบการวิจัยจะใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา บรรยายถึงปรากฏการณ์ ความสัมพันธ์ของสิ่งต่างๆ สถานการณ์ สถานที่ และพฤติกรรมของผู้บริโภค ผู้ประกอบการและคนในพื้นที่ เป็น 3 กลุ่ม ด้วยกัน เพื่อความแม่นยำและเที่ยงตรงของข้อมูล ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ถึงสาเหตุของสิ่งที่เกิดขึ้นจริง

3.5 ความเสี่ยง

การเก็บข้อมูลครั้งนี้อาจมีความเสี่ยงที่อาจสามารถเกิดขึ้นได้จากทางผู้วิจัยเอง ซึ่งเป็นเรื่องของการเดินทาง เนื่องจาก ต้องเดินทางไปเก็บข้อมูลที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งต้องมีข้อจำกัดในเรื่องของระยะเวลาที่ต้องถูกจัดให้เหมาะสม และเมื่อไปต้องได้สัมภาษณ์ข้อมูลกลับมา และมีข้อจำกัดในเรื่องของสายการบินในสถานการณ์ โควิด 19 ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกเที่ยวบินได้ ในส่วนของผู้ถูกสัมภาษณ์ ซึ่งอาจไม่ให้ความร่วมมือเท่าที่ควรเนื่องจากสภาพอากาศและสถานที่อาจจะไม่เอื้ออำนวย และบางคนอาจจะไม่ได้แชร์เรื่องราวส่วนตัวทั้งหมด ซึ่งอาจจะได้ไม่ครบทุกคำถามหรือจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์อาจจะไม่เป็นไปตามที่ตั้งไว้ และในส่วนของผู้ประกอบการเอง เนื่องจากผู้เดินทางมาสัมภาษณ์และใช้บริการจำนวนมาก อาจจะไม่สะดวกหรือโดนปฏิเสธในการให้สัมภาษณ์ เพราะค่อนข้างใช้เวลาในการให้ข้อมูล ผู้ศึกษาวิจัยจึงมีวางแผนการแก้ปัญหาเบื้องต้นคือ จะมีการแจ้ง นัดคิว ผู้ประกอบการผู้เช่าผู้แก่ที่เป็นคนในท้องถิ่นก่อน แจ้งเวลา สถานที่ และระยะเวลาที่ใช้ในการสัมภาษณ์ ให้เรียบร้อยและพยายามให้เป็นไปตามกำหนดที่ตกลงกัน ในส่วนของผู้ที่เดินทางมาสัมภาษณ์จะได้คำถามก่อนเบื้องต้นก่อนว่าสามารถตอบหรือบอกเล่าได้หรือไม่ และจะแจ้งผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งสามกลุ่มด้วยว่าจะมีการอัดเสียงและบันทึกข้อมูล แต่จะไม่มีการคัดแปลงหรือเผยแพร่ออกไปในสื่อสาธารณะ เป็นเพียงการนำข้อมูลมาศึกษาเพื่อวิจัยเท่านั้น

3.6 แผนสำรองในการเก็บข้อมูล

เนื่องจากข้อจำกัดทั้งระยะเวลาและการเดินทาง เช่น ไม่สามารถเดินทางไปยังจังหวัดนครศรีธรรมราชได้ ก็จะมีการ Observation ผ่านทางออนไลน์แทน หากผู้เข้าร่วมวิจัยไม่สะดวกหรืออึดอัดที่จะให้ข้อมูล ณ ช่วงเวลาและสถานที่นั้น เช่น ร้านค้าวัตถุดิบจะมีการถ่ายทอดสดและลงคลิปวิดีโอในแฟนเพจ Facebook ส่วนธุรกิจอื่นๆ จะมีการ Observation ผ่านทางโปรแกรม Zoom สำหรับการขอสัมภาษณ์เชิงลึกทั้ง 3 กลุ่มตัวอย่าง ผู้ให้ข้อมูลจะถูกสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์หรือโปรแกรม Zoom แทน เพื่อลดความอึดอัดในการให้ข้อมูลและเพิ่มความเป็นส่วนตัวให้แก่ผู้เข้าร่วมวิจัยมากขึ้น และจะยุติการสัมภาษณ์ทันทีเมื่อผู้เข้าร่วมวิจัยไม่พึงประสงค์จะให้ข้อมูล และในส่วนของการพูดคุยเพื่อฟังตำนานคำบอกเล่าของคนในพื้นที่ คิดว่าจะไปฟังสัมภาษณ์และถอดบทสัมภาษณ์จากคลิปวิดีโอ Internet ในช่องทางที่น่าเชื่อถือออกมาแทน

3.7 จริยธรรมงานวิจัย

ความอยากรู้และความต้องการที่จะแสวงหาความรู้ได้กำเนิดมาพร้อมกับความเป็นมนุษย์ และด้วยความอยากรู้อยากเห็น ความสนใจและความต้องการต่างๆ ไม่เคยมีที่สิ้นสุดนี้ นำมาซึ่งการการแสวงหาคำตอบ ทั้งจากการลองผิดลองถูก การได้รับการอบรมสั่งสอน หรือแม้แต่จากกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งวิธีการต่างๆ ถูกพัฒนาอย่างต่อเนื่อง แต่วิธีที่เป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางคือ การวิจัย (Research)

จริยธรรมการวิจัย (Research Ethics) หมายถึง หลักเกณฑ์ที่ควรประพฤติปฏิบัติของนักวิจัยเพื่อให้การดำเนินงานวิจัยตั้งอยู่บนพื้นฐานของจริยธรรมและหลักวิชาการที่เหมาะสม (สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ, 2541 อ้างใน สินธวะวาท คามดิษฐ์, 2550: 262)

การขออนุญาตผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้สัมภาษณ์ชื่อ นางสาวราตรี ศรีตระกูล นักศึกษาปริญญาโท จากมหาวิทยาลัยมหิดล มีความประสงค์ขอเข้าเก็บข้อมูลเพื่อทำการวิจัย โดยใช้เครื่องบันทึกภาพ เสียง และสมุดจดบันทึก เพื่อศึกษาทัศนคติ แนวคิด พฤติกรรม ของผู้ที่เดินทางมาสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์/ผู้ประกอบการ โดยรอบวัด/คนในพื้นที่ เพื่อศึกษาและตีแผ่เรื่องราวประสบการณ์ ความเป็นมา ความเชื่อ ของปรากฏการณ์ไอ้ไข่พารวย ที่สามารถกระตุ้นเศรษฐกิจประเทศและสร้างรายได้ให้คนในพื้นที่ที่วัดเจดีย์แห่งนี้

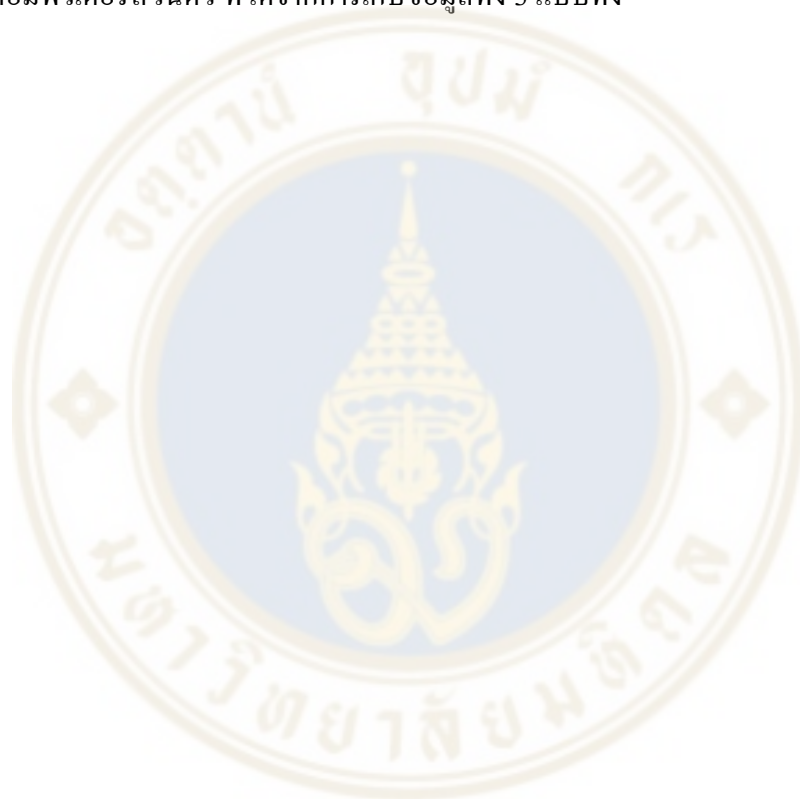
โดยผู้วิจัยมีแผนการเก็บข้อมูลที่จะไม่รบกวนชีวิตและการทำงานตามปกติของแหล่งข้อมูลหรือรบกวนน้อยที่สุด โดยจะสัมภาษณ์ผู้ที่ให้ความยินยอมหรือสะดวกให้ข้อมูลเท่านั้น โดยจะหลีกเลี่ยงคำถามที่อาจก่อให้เกิดความเครียด กังวลหรืออึดอัด และจะไม่ถามคำถามประเด็นส่วนตัวที่ไม่เกิดประโยชน์ต่องานวิจัย เช่น รายได้ เป็นต้น ซึ่งขณะทำการเก็บข้อมูล หากผู้ให้ข้อมูลเกิดความไม่สบายใจหรือเหตุขัดข้องประการใด สามารถถอนตัวจากการให้ข้อมูลได้ทุกเมื่อ โดยผู้วิจัยจะเคารพการตัดสินใจเสมอ โดยระหว่างทำการเก็บข้อมูลจะมีการใช้นามสมมุติแทนชื่อจริงของผู้ให้ข้อมูล และเบลอหน้าหรืออาจถ่ายจากมุมด้านหลัง เพื่อรักษาความเป็นส่วนตัวของผู้ให้ข้อมูล และเพื่อความผ่อนคลายขณะเก็บข้อมูล

ก่อนการเดินทางไปสัมภาษณ์จะมีการขออนุญาตในการเข้าพื้นที่วิจัย การปกปิดหรือเปิดเผยตัวตนของผู้ให้ข้อมูล จะคำนึงผลกระทบต่อของผู้ให้ข้อมูล ระหว่างการเก็บข้อมูลนี้ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลเองจะได้รับประโยชน์คือ จะเป็นอีกหนึ่งเสียงในการบอกเล่าประสบการณ์ที่ได้เคยผ่านพิธีกรรม/ผู้ประกอบการเอง หากสามารถเปิดเผยชื่อสถานที่ประกอบการได้ ก็อาจจะเป็นที่รู้จักหรือได้รับความสนใจมากขึ้น/ผู้บอกเล่าตำนานเองก็จะได้ช่วยให้ตำนานถูกบอกเล่าต่อได้อย่างถูกต้อง

นานสืบไป และเมื่อเสร็จงานวิจัยนี้ ข้อมูลที่อาจเปิดเผยตัวตนของผู้ให้สัมภาษณ์ทุกคนจะถูกลบทิ้งทำลาย เพื่อความปลอดภัย โดยใช้เครื่องทำลายเอกสาร และลบไฟล์บันทึกภาพ เสียงในการทำลาย

วิธีการปกป้องความลับของข้อมูลส่วนตัวของผู้เข้าร่วมวิจัย

ผู้วิจัย นางสาวรลณี ศรีตระกูล สามารถเข้าถึงข้อมูลได้เพียงคนเดียว เมื่อพ้นระยะเวลาในการวิจัย เดือนสิงหาคม ผู้วิจัยจะรวบรวมเอกสารที่เป็นกระดาษทั้งหมดนำเข้าเครื่องย่อยเอกสาร หรือเครื่องทำลายเอกสาร และลบไฟล์ข้อมูล ไฟล์สแกนเอกสาร ไฟล์รูปภาพ ไฟล์วิดีโอ และไฟล์เสียง ในคอมพิวเตอร์ส่วนตัว ที่ได้จากการเก็บข้อมูลทั้ง 3 แบบทิ้ง



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

วิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่อง “ปรากฏการณ์ไอ้ไข่พารวย กระตุ้นเศรษฐกิจ” พฤติกรรม ความเชื่อ และการบนบาน เป็นวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยจะนำเสนอโดยใช้วิธีพรรณนา ทั้งนี้ผู้ศึกษาได้แบ่งการนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูล 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 กระบวนการเก็บข้อมูลและความท้าทาย

1.1 การเก็บข้อมูลเบื้องต้น

1.2 การลงพื้นที่เก็บข้อมูล

ส่วนที่ 2 แนวคิดหลัก

2.1 รวบรวมวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

2.2 รวบรวมวิเคราะห์ข้อมูลจากการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

2.3 การสรุปข้อมูล และการเชื่อมโยงเข้าสู่แนวคิดทฤษฎี

ส่วนที่ 3 ประเด็นความเห็นต่าง

4.1 ส่วนที่ 1 กระบวนการเก็บข้อมูลและความท้าทาย

4.1.1 การเก็บข้อมูลเบื้องต้น

เนื่องจากสถานการณ์ โควิด 19 จึงทำให้การลงพื้นที่เก็บข้อมูลค่อนข้างลำบากและต้องใช้เวลาในการเตรียมการ ซึ่งผู้วิจัยได้ติดต่อและเตรียมเอกสารขอเข้าพื้นที่เป็นที่เรียบร้อยแล้ว มีแผนที่จะเดินทางในวันที่ 10 มิถุนายน 2564 แต่ในระหว่างรอวันเดินทางนี้ ผู้วิจัยได้มีการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์จากผู้ที่เคยเดินทางไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์ผ่านทางโทรศัพท์ โดยเริ่มจากคนรู้จักที่เคยเดินทางไปวัดเจดีย์ และได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าเครื่องไหว้รับแก้บน ใช้เซาวัดอุ้มงคลผ่านทางโทรศัพท์เช่นกัน

โดยเมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2564 ผู้วิจัยได้ติดต่อไปที่ คุณเอิร์ธ (นามสมมุติ) อายุ 32 ปี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชนทั่วไป นับถือศาสนาพุทธ ซึ่งเป็นเพื่อนร่วมงามของผู้วิจัย และเป็นผู้ที่เคยเดินทางไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช

สรุปบทสนทนาจากการสัมภาษณ์ได้ว่า คุณเอิร์ธ ชื่อทัวรี่ไปไหว้ไอ้ไข่กับบริษัททัวรี่ แห่งหนึ่ง โดยเดินทางไปกับกลุ่มเพื่อนจากกรุงเทพ เป็นการเดินทางไปครั้งแรก เมื่อปี 2562 ส่วนตัว คุณเอิร์ธมีความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ เทพ เทวดา ผี วิญญาณ เพราะเคยมีประสบการณ์เคยสัมผัสกับ เรื่องที่คุณเอิร์ธคิดว่าเป็นเรื่องเหนือธรรมชาติ เช่น เคยไปขอพรเรื่องความรัก ที่ศาลพระติมูรติ แล้ว สมหวัง และปกติชื่นชอบการดูดวง ไม่ว่าจะจะเป็นแบบ ไพ่ยิปซี ลายมือ หรือร่างทรง เคยมี ประสบการณ์มาพอสมควร เวลาไปดูดวงหรือไปกราบไหว้ บนบาน ก็จะขอเรื่องความรัก หน้าที่การ งานเป็นหลัก เพราะอายุช่วง 30 รู้สึกต้องการความมั่นคง และต้องการที่พึ่งพาทางจิตใจ รู้จักวัดเจติย ย์จากข่าวและกระแสทางทีวีและสื่อโซเชียลต่างๆเกี่ยวกับอิทธิฤทธิ์ของไอ้ไข่ เช่น ผู้ใดที่ไปบนบาน ก็ จะสมหวัง มีการแห่มาแก้บนกันอย่างคึกคักและต่อเนื่อง จึงทำให้มีความศรัทธา เชื่อถือ และอยากมา พิสูจน์เองสักครั้ง ตอนที่ไปถึง ระหว่างทางจะมีร้านขายเครื่องสักการะเรียงรายตามถนน จนถึงวัดให้ เลือกตามความต้องการ ครั้งแรกๆที่ไป ก็ตอนนั้นต้องการเปลี่ยนงาน และคุณแม่ของคุณเอิร์ธมี อาการป่วยซึ่งไม่สู้ดีนัก จึงได้บนบานขอพรต่อไอ้ไข่ว่า “ขอให้ได้งานบริษัทใหม่(เงินเดือนและ ตำแหน่งสูงขึ้น) และขอให้อาการป่วยของคุณแม่ดีขึ้นในเร็ววัน หากได้ตามที่ขอ จะมาแก้บนด้วย ประทัด 1,000 นัด และเครื่องเช่น ไหว้ต่างๆ” ซึ่งพิธีกรรมและคำบอกกล่าวตรงนี้ก็ได้นำมาจาก ร้านค้าที่ขายพวกวัตถุมงคลบริเวณวัด ที่จะมียบพสวดและคำแนะนำให้กับผู้ที่เดินทางมากราบไหว้ ซึ่ง ราคาที่ใช้จ่ายไปที่ร้านค้าอยู่ที่หลักร้อยถึงหนึ่งพันบาทต่อครั้ง หลังจากนั้นก็มีการเกี่ยพรอบๆวัด กราบไหว้พระ เพื่อความเป็นสิริมงคล บริจาคเงินทำบุญให้วัด ใช้เวลาอยู่ที่วัดประมาณ 2 ชั่วโมง และ เดินทางกลับ โรงแรมพักผ่อน เตรียมตัวกลับกรุงเทพ ในวันรุ่งขึ้น ด้วยความที่เป็นทัวรี่ไหว้ไอ้ไข่ โดยเฉพาะ จึงไม่มีการแวะสถานที่อื่นหากลูกทัวรี่ไม่เสนอหรือร้องขอเป็นพิเศษ หลังจากทำบุญและ สักการะเรียบร้อย รู้สึกว่าอึ้งอึ้งใจ เบาใจ โล่งใจ เหมือนมีคนรับฟัง มีที่พึ่งพิง ทำให้สบายใจมากขึ้น และผ่านมาไม่นาน หลังจากที่ไปบน ขอพร คุณเอิร์ธก็ได้งานใหม่ที่อยากได้ พร้อมกับอาการป่วย ของคุณแม่ที่ผ่านช่วงวิกฤตมาได้ด้วยดี ทำให้รู้สึกขอบคุณและศรัทธา ไอ้ไข่มาทุกๆ จึงได้มีการสั่งวัตถุ มงคลทางออนไลน์ เช่น กำไล จี๋รูปไอ้ไข่มาบูชา และบอกต่อกับคนรอบข้าง แชร์ประสบการณ์ลง โซเชียลเพื่ออยากส่งต่อความประทับใจและความศรัทธา คุณเอิร์ธมีแผนที่จะเดินทางไปแก้บน แต่เนื่อง ด้วยสถานการณ์โควิด19 และงานที่ต้องรับผิดชอบถึงทำให้ไม่สะดวกเดินทาง แต่คุณเอิร์ธก็ได้มีการ คิดต่อไปยังผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณวัดเจติย ย์เพื่อใช้บริการจุดประทัดแก้บนออนไลน์ โดยร้านจะ ทำการแก้บนตามรายการที่เราแจ้งและถ่ายคลิปวิดีโอส่งมารายงาน เป็นอันเสร็จสิ้นพิธี ซึ่งหากมี โอกาสก็จะเดินทางกลับไปสักการะอีกครั้ง ไปขอพรเรื่องอื่นๆอีก

ข้อมูลแปลกใหม่ที่น่าสนใจคือ ประสบการณ์ความเชื่อและการกราบไหว้ที่ผ่านมาของ ผู้ให้ข้อมูล เกี่ยวกับการแก้บนออนไลน์ ซึ่งผู้วิจัยได้หาวิธีเพิ่มเติมจากทาง โซเชียลมีเดีย จึงได้พบว่า

บริการเช่นนี้จริงและมีผู้ใช้บริการเยอะไม่แพ้กับการเดินทางไปที่วัดเอง สร้างความน่าสนใจและอยากที่จะศึกษาให้ลึกกว่าเหตุใดบริการเช่นนี้จึงเป็นที่นิยมและน่าเชื่อถือมากน้อยเพียงใด

อุปสรรคสำคัญที่พบในการเก็บข้อมูลอันดับแรกเลย เป็นเรื่องของการเดินทางเพื่อลงพื้นที่จริงในสถานการณ์โควิด19 ทำให้ต้องติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สาธารณสุขจังหวัด นครศรีธรรมราช อำเภอศีขร เพื่อสอบถามถึงเงื่อนไขการเดินทางเข้าพื้นที่ก่อน ซึ่งก็ได้ทราบว่า ต้องมีใบรับรองผลการตรวจโควิด19 จึงจะไม่ต้องกักตัว 14 วัน และการโทรศัพท์สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ต้องนัดเวลาล่วงหน้า หาเวลาที่สะดวกกันทั้งคู่ค่อนข้างยาก เนื่องจากมีงานประจำและมีภาระที่บ้านที่ต้องจัดการดูแล ทำให้การสัมภาษณ์ขาดความต่อเนื่อง วิธีรับมือคือ ต้องนัดแนะเวลาล่วงหน้าให้ดี และนัดหลายๆคน จัดทำคิวสัมภาษณ์ เพื่อไม่ให้เป็นการเสียเวลา และจะมีการส่งคำถามไปก่อน เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลได้เตรียมตัวก่อน ส่วนผู้ประกอบการร้านค้าที่ได้มีการติดต่อไป ได้รับการตอบรับที่ไม่ดีนัก เนื่องจากมีลูกค้าเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถตอบคำถามได้อย่างละเอียด วิธีแก้ปัญหาคือ เข้าไปอุดหนุน ใช้บริการ และพูดคุยไปด้วยในเชิงสัมภาษณ์ ขอข้อมูลให้ได้มากที่สุด และควรจะต้องเดินทางลงพื้นที่เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วน เนื่องจากผู้ประกอบการร้านค้าเองไม่สะดวกในการให้ข้อมูลทางออนไลน์หรือโทรศัพท์

ขั้นตอนต่อไปในการเก็บข้อมูล คือ เก็บรวบรวมข้อมูลให้ครบทั้ง3กลุ่มตัวอย่าง และนำมาคิดแยกว่าข้อมูลที่ต้องการมีอะไรบ้าง โดยการศึกษาและวิเคราะห์จากวัตถุประสงค์ ปัญหาของการวิจัย และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง แยกแหล่งข้อมูลหรือผู้ให้ข้อมูล ว่าเป็นใคร อยู่ที่ไหน เก็บรวบรวมข้อมูลให้ครบถ้วน สังเกตพฤติกรรมของผู้ให้ข้อมูลขณะให้สัมภาษณ์มาให้ได้ว่ามีความตรงไปตรงมากับความคิด ความรู้สึกตนเองมากน้อยเพียงใด รวบรวมข้อมูลให้ครบตามที่กำหนด และทำการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมของผู้ให้ข้อมูล นำข้อมูลไปประมวลผลเพื่อให้ทราบถึงที่มา และแรงจูงใจว่าปัจจัยใด ที่มีส่งผลต่อความเชื่อ ความศรัทธาที่วัดเจดีย์แห่งนี้

4.1.2 แนวคิดจากการเก็บข้อมูล

จากการเก็บข้อมูลที่ผ่านมา เป็นการรวบรวมข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่เคยเดินทางไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์ มีประสบการณ์เคยทำพิธีกรรมต่างๆและเช่าบูชาวัตถุมงคล จากข้อมูลคุณเอิร์ธ ผู้วิจัยได้มีการสัมภาษณ์เพิ่มเติม คือ คุณทราย คุณเพชร และคุณไก่อ จากการรวบรวมขอข้อมูลแล้วนำมาคิดแยกและวิเคราะห์ สามารถสรุปข้อมูลของทั้ง 3ท่าน ได้ดังนี้

คุณเอิร์ธ ชื่อท้าวไหว้ไอ้ไข่โดยเฉพาะ เดินทางแบบไปเข้าเย็นกลับกับกลุ่มเพื่อน รู้จักไอ้ไข่จากการนำเสนอข่าวทางทีวีและกระแข่าวจากโซเชียล ก่อนไปวัดเจดีย์มีความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นทุนเดิม เนื่องจากเคยมีประสบการณ์สัมผัสกับเรื่องเหนือธรรมชาติ เคยไปขอพรเรื่องความรักที่ศาลพระติ่มมูรติแล้วสมหวัง ชื่นชอบการดูดวง บนบาน แก้วบน และพิธีกรรมต่างๆ เมื่อสมหวังก็มีการแก้บนทางออนไลน์ รู้สึกศรัทธาเพิ่มขึ้นและบูชาต่อไป หลังจากกลับมาก็ได้มีการบอกเล่าประสบการณ์ปากต่อปากและแชร์ลงโซเชียล ซึ่งหากมีโอกาสก็จะเดินทางกลับไปสักการะอีกครั้ง ไปขอพรเรื่องอื่นๆอีก ซึ่งที่เคยขอม่าจะเป็นเรื่อง เงิน งาน ความรัก และสุขภาพ

คุณทราย เคยไปวัดเจดีย์ 4 ครั้ง จุดประสงค์แต่ละครั้งแตกต่างกัน คือ ไปส่วนตัว ไปกับลูกค้า ไปกับเพื่อน รู้จักไอ้ไข่จากข่าวทีวีและโซเชียลแต่ยังไม่ได้อาศัยตาม แต่มีการฝันถึงวัดเจดีย์ขณะนอนหลับที่บ้านคืนหนึ่ง จึงทำให้เริ่มหาข้อมูลต่างๆ และลองบูชาวัตถุมงคลเป็นจี้สร้อยไอ้ไข่หลักจากนั้นรู้สึกว่าชีวิตดีขึ้นเรื่อยๆ เงินทองไหลมาเทมา อาจจะไม่ได้อีก แต่ดีขึ้น ส่วนตัวมีความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์อยู่แล้ว จึงได้ตัดสินใจเดินทางไปสักการะไอ้ไข่ถึงที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ไปครั้งแรกคือไปทำพิธีบนขอยอดเงินในการทำธุรกิจ หลังจากสมหวังก็ได้เดินทางกลับไปอีกครั้งเพื่อแก้บนด้วยพิธีบวงสรวง นางรำ และเครื่องไหว้ต่างๆ หลังจากนั้นได้รู้จักกับลูกค้าที่เป็นสายมูเช่นเดียวกัน ลูกค้าจึงได้ขอให้พาไปไหว้สักการะโดยออกค่าใช้จ่ายให้ ปกติจะขอเรื่องเงิน งาน เท่านั้น ขอดตามกำลังบุญของตัวเอง สมหวังทุกครั้งที่ทำ ทำให้ยิ่งศรัทธาและบูชาต่อไป แต่เมื่อสมหวัง ไม่ได้อยากขอเรื่องใหม่อีก แต่จะขอเมื่อชีวิตติดขัดเท่านั้น ส่วนใหญ่จะเรื่องเดิมๆ

คุณเพชร เพื่อนชวนไปเที่ยวนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นการไปภาคใต้ครั้งแรก ไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์เป็นเพียงส่วนหนึ่งในทริป ปกติไม่ได้เชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์หรือดวง แต่เริ่มรู้สึกว่าตนเองไม่มีโชค ทำอะไรก็ติดขัด เลยเริ่มจากการศึกษาหลักฮวงจุ้ยและนำมาปรับใช้กับชีวิตแล้วชีวิตดีขึ้น จึงศรัทธาเพิ่มขึ้น มีการชักชวนและบอกต่อเพื่อน และเริ่มดูดวง ทำพิธีสะเดาะเคราะห์ อาบน้ำมนต์และพิธีต่างๆมากขึ้น โดยทำตามคำบอกเล่าของเพื่อน เพื่อนพาไปทำพิธีกรรมต่างๆ รู้สึกว่าหลังจากนั้นชีวิตดีขึ้น จีบอะไรเป็นเงินเป็นทอง จึงมีการบอกต่อคนใกล้ชิดถึงสาเหตุที่ทำให้ชีวิตดีขึ้น ตอนที่ไปวัดเจดีย์ ก็ได้มีการจุดประทัดตั้งแต่ไปครั้งแรกเลยเพื่อความเป็นสิริมงคล แต่หลังจากกลับมายังไม่ได้ตามที่ขอ จึงทำให้รู้สึกเฉยๆ หากสมหวังตามที่ขอจึงจะกลับไปอีกครั้งเพื่อแก้บนหรืออาจใช้บริการแก้บนออนไลน์แล้วแต่ความสะดวก ณ ตอนนั้น และ ปกติเวลาขอ จะขอโชคลาภ ความสุข และสุขภาพ

แนวคิดที่ได้คือ แนวคิดเกี่ยวกับความเชื่อและพิธีกรรม ว่าความเชื่อเกิดจากความรู้สึกนึกคิด เกิดจากรากเหง้าทางความคิด ยึดมั่นและศรัทธาในสิ่งใดสิ่งหนึ่งทั้งที่มีตัวตนหรือไม่ก็ตาม ซึ่งจุดประสงค์หลักในการมีความเชื่อ ในสิ่งศักดิ์สิทธิ์คือ 1. มีความทุกข์ และต้องการที่จะพ้นทุกข์

กล่าวคือ มีความปรารถนา และอยากสมดังปรารถนา จึงเป็นทุกข์ และต้องการหาหนทางดับทุกข์ อาจจะพยายามทุกหนทางแล้วแต่ไม่สามารถสำเร็จดังหวัง การบนจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ส่วนสาเหตุที่ 2 คือ เป็นความเชื่อที่สืบทอดกันมาอย่างยาวนาน กลืนไปกับวิถีชีวิต จนไม่สามารถแยกแยะได้ ซึ่งสามารถเชื่อมโยงไปยังทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคได้ นั่นก็คือการมีแรงจูงใจจากสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น เมื่อมีความทุกข์ หรือสิ่งที่อยากได้ อยากเป็น แล้วมีสิ่งเร้าเช่น กระแสข่าว ทีวีว คําบอกเล่าจากเพื่อนหรือคนรู้จัก ก็จะมีการตอบสนองต่อสิ่งเร้าและความต้องการของตนเอง

ซึ่งจากนอกจากพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป โดยพึ่งพาเทคโนโลยีในการแก่นบนหรือขอพรมากขึ้น หากทราบว่าผู้ประกอบการมีบริการขอพร แก่นบนออนไลน์นั้น ก็อาจจะพอใจไว้เป็นทางเลือกที่จะไม่เดินทางมาด้วยตนเองเพื่อหลีกเลี่ยงสถานการณ์โควิด19 เพื่อประหยัดเวลาและค่าเดินทาง ลดขั้นตอนการยุ่งย่างที่จะเกิดขึ้นแล้ว ผู้วิจัยคิดว่ายังสามารถเชื่อมโยงไปได้อีกทฤษฎี คือ Maslow's Hierarchy of Needs

1. มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่มีความต้องการ ไม่สิ้นสุดและมากขึ้นเรื่อยๆ ขึ้นอยู่กับสิ่งที่ได้รับหรือมีอยู่แล้ว และเมื่อความต้องการนั้นได้รับการตอบสนองแล้วก็จะมีความต้องการนั้นหรือความต้องการอื่นอีกต่อไปเรื่อย เช่น สมหวังตามที่แล้วหนึ่งเรื่อง ก็จะขอเรื่องใหม่อีก หรือขอเรื่องเดิมให้มากขึ้น
2. ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้วจะไม่เป็นสิ่งจูงใจพฤติกรรมอีก แต่ความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองจะเป็นสิ่งจูงใจต่อไป เช่น ถ้าพรหรือบนแล้วยังไม่ได้ ก็จะยังขอต่อไปจนกว่าจะได้ ส่วนเรื่องที่ได้แล้ว ก็จะไม่อยากได้แบบเดิมอีกต่อไป

4.1.3 การลงพื้นที่เก็บข้อมูล

ข้อมูลที่ได้มาแล้วส่วนหนึ่งก่อนหน้านี้เป็นข้อมูลจากการพูดคุยทางโทรศัพท์, สังเกตการณ์ออนไลน์ และอีกส่วนจะเป็นข้อมูลที่ได้จากการการสัมภาษณ์และสังเกตจากการลงพื้นที่จริง

สำหรับอุปสรรค ความท้าทาย และเรื่องผิดพลาด ในการเก็บข้อมูล เนื่องจากตอนนี้ประเทศไทยอยู่ในช่วงสถานการณ์โควิด19 ทำให้การเก็บข้อมูลเป็นไปอย่างยากลำบาก ทั้งเรื่องของการเดินทาง สัมภาษณ์ และสังเกตการณ์ ต้องใช้ความระมัดระวังอย่างมากในการเว้นระยะเพื่อความปลอดภัยเรื่องเชื้อไวรัส

การลงพื้นที่เก็บข้อมูลจริง เริ่มแรกแผนในการเก็บข้อมูลคือ กลุ่มตัวอย่าง คนในพื้นที่ 3-5 คน นักท่องเที่ยว 15-20 คน ผู้ประกอบการ 5-10 แห่ง ความคิดแรกของผู้วิจัยคือเมื่อลงพื้นที่จริงจะต้องได้เจอกับนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์จำนวนมาก คิดว่าเป็นกลุ่มตัวอย่างที่จะสามารถเก็บข้อมูลได้ง่ายที่สุด รองลงมาคือร้านค้าวัตถุมงคล เพราะจากที่ศึกษาข้อมูลทาง

อินเตอร์เน็ต ทราบว่ามีร้านค้าเรียงรายตลอดข้างทาง ทำให้คิดว่าสามารถได้ข้อมูลมาไม่ยากเพราะมีหลายร้านให้เลือก ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าจะหาผู้ให้ข้อมูลมาได้ยากที่สุดคือเจ้าหน้าที่วัดหรือคนในพื้นที่ ที่เป็นผู้คอยให้ข้อมูลหรือเคยให้สัมภาษณ์แก่นักข่าวหรือนักศึกษา เพราะจากที่ศึกษาในงานวิจัยอื่นๆจะต้องมีการติดต่อเจ้าหน้าที่วัดล่วงหน้าเพื่อขอข้อมูล

จากการได้ลงพื้นที่จริง สรุปได้ว่า ทุกอย่างผิดคาดจากที่คิดไว้เมื่อตอนแรก กลุ่มตัวอย่างที่ได้เจอและสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลมาอย่างง่ายดายที่สุดคือ เจ้าหน้าที่วัด ซึ่งเป็นคนในพื้นที่อำเภอศีขรชนแต่กำเนิด เมื่อเดินทางไปถึงวัดก็ได้เจอกับเจ้าหน้าที่วัดทันที เป็นคุณลุง (ชาย อายุราวๆ 70 ปี) กำลังจัดการดูแลต้นไม้บริเวณวัด ซึ่งวัดเจดีย์ในช่วงที่ผู้วิจัยไปเก็บข้อมูลกำลังปรับปรุงพื้นที่และก่อสร้างวิหาร ยังไม่ได้เปิดให้บริการเต็มรูปแบบ เมื่อไปถึงก็ได้มีการกล่าวทักทายและแจ้งวัตถุประสงค์ของการมาให้คุณลุงทราบ คุณลุงท่านนี้โดยอาสาพาเดินทัวร์วัดและให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของไอ้ไข่และเล่าถึงเหตุการณ์ ประสบการณ์เกี่ยวกับนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาที่วัดแห่งนี้ รวมไปถึงวิถีชีวิตของคนในพื้นที่ทั้งก่อนและหลังมีกระแสไอ้ไข่และผลกระทบจากโควิด 19 คุณลุงท่านนี้แจ้งว่า “สามารถสัมภาษณ์และสอบถามข้อมูลต่างๆจากลุงได้เลย ลุงเป็นเจ้าหน้าที่วัด มีหน้าที่คอยให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยวอยู่แล้ว” ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องราวความประทับใจและไม่คาดคิดว่าจะได้ข้อมูลจากเจ้าหน้าที่วัดซึ่งคนในพื้นที่อย่างง่ายดายและเป็นกันเอง แนะนำขั้นตอนและวิธีการสักการบูชาที่ถูกต้อง แต่ไม่ได้มีการชี้แนะให้เชื่อหรือชวนเชื่อในเรื่องที่เกินจริงไปมาก ซึ่งก่อนหน้านี้ผู้วิจัยคิดว่าเจ้าหน้าที่วัดหรือคนในพื้นที่จะต้องมีความชักชวนหรือชี้แนะให้คนเดินทางมา แต่ตรงกันข้าม คุณลุงยังได้ยกตัวอย่างให้ฟังว่า สมัยก่อนร้านค้าวัดดุมงคลไม่ได้มีมากอย่างทุกวันนี้ แต่เป็นเพราะกระแสไอ้ไข่ ที่ทำให้ชาวบ้านเริ่มหันมาสร้างรายได้ให้ตนเองด้วยการขายวัดดุมงคลหรือเครื่องไหว้ต่างๆ เปรียบเหมือนเรื่องราวที่เคยออกทางทีวีที่ว่าชาวใต้ได้ไถ่ถอนตนขาง เพื่อปลูกทุเรียน เนื่องจากกระแสการรับประทานทุเรียนกำลังดัง เพื่อตอบสนองความต้องการของพฤติกรรมผู้บริโภค ในขณะที่ การที่ได้สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่วัดซึ่งคิดว่าหาตัวยากกลับไม่ยากอย่างที่คิด และยังให้ความรู้เกี่ยวกับความเชื่อและวัดดุมงคลว่าให้ระวังของปลอม เพราะวัดดุมงคลจะถูกปลุกเสกจากทางวัดเท่านั้น หากนับถือ ศรัทธา เพียงระลึกถึง ขอให้ช่วยก็สามารถทำได้เช่นเดียวกัน เพราะตัวคุณลุงเองก็ไม่ได้มีเงินทองที่จะไปเช่าวัดดุมงคลมาบูชาไว้กับตัว

และคุณลุงท่านนี้ยังได้แนะนำต่อไปขอข้อมูลจากเจ้าหน้าที่วัดท่านอื่นๆที่ทำหน้าที่คอยให้บริการจุดประทัดแก่นักท่องเที่ยวที่ต้องการแก้บนหรือต้องการจุดประทัดเพื่อความเป็นสิริมงคลในจุดบริการจุดประทัด ซึ่งเป็นคุณลุงอีกท่าน (ชาย อายุราวๆ 60 ปี) แต่เนื่องจากคุณลุงท่านนี้ต้องคอยให้บริการจุดประทัดแก่นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาแก้บน ขอพร และให้บริการแก่ร้านค้าที่มาแก้บน จุดประทัด แทนลูกค้าที่ได้รับออเดอร์มาทางออนไลน์ จึงทำให้ไม่สามารถพูดคุยกัน ได้นาน

นัก แต่ก็พอจะได้ใจความสำคัญอยู่ว่า “การที่เศรษฐกิจแย่และเหตุการณ์โควิด19 แทบไม่มีผลต่องานจุดประทัดเลย เพราะร้านขายเครื่องไหว้และประทัด หันมาให้บริการแก่นบนทางออนไลน์แทน ยิ่งถูกใจลูกค้า เพราะสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางมาเอง ลุงเองก็ปลอดภัยมากขึ้น เพราะได้เจอบคนน้อยลง”



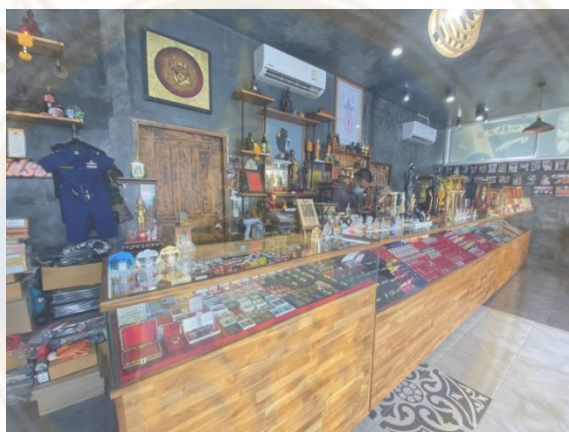
ภาพที่ 4.1 คุณลุงผู้ให้ข้อมูลตำนานไอ้ไข่ เป็นเจ้าหน้าที่วัดเจดีย์

ส่วนกลุ่มต่อมาที่ได้ให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัยคือผู้ประกอบการร้านขายเครื่องไหว้และใช้เช่าวัดดงมดล รับขอพร แก่บน ออนไลน์ ซึ่งผู้ตั้งเป้าหมายไว้ที่ 5-10 เจ้า เนื่องจากมีหลายเจ้าขายตั้งแต่ปากซอยทางเข้าวัดเรียงยาวหลายกิโลจนถึงวัด ผู้วิจัยจึงได้ทำการสุ่มเลือกร้านค้าที่สังเกตเห็นพนักงานขายหรือเจ้าของร้านได้อย่างชัดเจน จอดรถได้สะดวก ขณะที่ขับรถผ่านหลายร้านได้เห็นบรรยากาศที่เงียบสงบ ไม่ได้คึกคักอย่างที่คิด อาจเป็นเพราะสถานการณ์โควิดด้วย เมื่อหยุดรถที่ร้านค้าวัดดงมดลและเครื่องไหว้แห่งหนึ่งที่มีขนาดใหญ่และพนักงานขายยืนต้อนรับชัดเจน จึงได้ทำการแนะนำตัวและแจ้งวัตถุประสงค์ของการมาก่อน สัมภาษณ์ไปด้วย ขอคำแนะนำไปด้วย อุดหนุนเครื่องไหว้ เป็นรูปปั้นไก่เงิน ไก่ทอง น้ำแดง และประทัด ซึ่งถูกจัดเป็นชุดไว้ ขณะนั้นเองผู้วิจัยได้สังเกตเห็นกล่องประทัดขนาดใหญ่จำนวนมากพร้อมติดแผ่นกระดาษคำขอพร แก่บน และเงินสดวางตั้งเรียงไว้หลายสิบกล่อง จึงได้มีการสอบถามไปยังพนักงานร้านเพิ่มเติมว่าคืออะไร คำตอบที่ได้คือประทัดที่ลูกค้าฝากจุดแก่นบน ขอพร มาทางออนไลน์จากเพจ Facebook ของทางร้าน ซึ่งทางร้านกำลังจะนำไปที่วัดเพื่อประกอบพิธี และบันทึกภาพเพื่อส่งกลับไปรายงานลูกค้า ข้อมูลนี้ทำให้ผู้วิจัยรู้สึกตื่นเต้นและประหลาดใจมาก แม้จะเคยศึกษามาจากทางอินเทอร์เน็ตแล้วแต่ไม่เคยเห็นของจริงว่าเขาทำกันอย่างไร จึงได้ขออนุญาตทางร้านทำการเก็บข้อมูลด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วมด้วย ทั้ง

สังเกตการณ์ทำงาน ตอนประกอบพิธีของทางร้านที่เก็บเงิน ขอพร ให้ลูกค้าทางออนไลน์ และยังได้เป็นส่วนหนึ่งในพิธี เนื่องจากได้ซื้อเครื่องไหว้และประทัดมาเพื่อทำพิธีขอพรด้วยเช่นกัน เจ้าของร้านจะเป็นผู้เดินทางนำไปวัดด้วยตนเองพร้อมพนักงาน เพื่อวางเครื่องไหว้ต่างๆที่บริเวณที่วัดจัดไว้ให้วางเครื่องไหว้สำหรับไอ้ไข่โดยเฉพาะ จากนั้นเจ้าของร้านจะเริ่มกล่าวคำสัจการะและจะมีผู้ช่วยบันทึกภาพและวิดีโอไว้เพื่อส่งงานลูกค้าที่ใช้บริการ หลังจากนั้นจะมีการเคลื่อนย้ายประทัดไปยังบริเวณสำหรับจุดประทัด ร้านค้าบางเจ้า มีการขับรถยนต์กระบะ รถเอทีวี เพื่อขนประทัดขึ้นไปเทบนกองประทัดเพื่อทำการจุด มีการบันทึกภาพตลอดพิธี ซึ่งแน่นอนว่าผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่า ผู้ที่นำประทัดมาจุด จะมีการดึงผ้าที่หางประทัดออกมาก่อน และที่หางประทัดจะมีเลข ซึ่งชาวบ้านและนักท่องเที่ยวเชื่อว่า เป็นเลขมงคล ที่ไอ้ไข่ได้ให้โชค ลาก มาเพื่อเลี้ยงดวง ใกล้เคียงนั้นก็จะมีการขายล็อตเตอรี่ เหมือนเป็นการส่งต่อเป็นทอดๆ เอื้อเพื่อกันในแง่ธุรกิจ ร้านขายล็อตเตอรี่ก็จะแนะนำร้านค้าวัดดุมงคลต่อว่าควรไปบูชาวัดดุมงคลจากเจ้าไหน เจ้าไหนมาก่อน มาหลัง เจ้าไหนรับประทับของแท้ ซึ่งผู้วิจัยเองก็ได้มีการขออนามบัตรของทางร้านไว้ 2-4 เจ้า หลังจากเสร็จพิธีในวัดก็ได้เดินทางไปต่อที่ร้านวัดดุมงคลซื้อคั้งหน้าวัด มีวัดดุมงคลไอ้ไข่หลายรุ่น มีการให้คำแนะนำและบริการอย่างดีเตรียมพร้อมสำหรับการให้สัมภาษณ์มาก ซึ่งแต่ละร้านให้ข้อมูล insight มาก ทั้งแง่คิดที่มีต่อกระแสไอ้ไข่ และต่อลูกค้าที่มาใช้บริการ เนื่องจากเจ้าของร้านเคยออกรายการทีวี เคยให้สัมภาษณ์ เคยให้บริการดารา นักธุรกิจชื่อดังมาหลายครั้ง ทำให้ได้ข้อมูลมาไม่ยากนัก นอกจากผู้ประกอบการร้านค้าเครื่องไหว้และวัดดุมงคลแล้ว ซึ่งธุรกิจประเภทนี้แต่ละเจ้าจากที่ได้เก็บข้อมูลมา มีรายได้ 7 หลักต่อเดือน ไม่เพียงแต่ขายเครื่องไหว้และวัดดุมงคล บางเจ้ายังให้บริการที่พักและรถรับส่งจากวัดไปสนามบินและตัวเมืองอีกด้วย เรียกว่าครบวงจรมากๆ ทำให้ทราบว่าที่เศรษฐกิจและเม็ดเงินสะพัดในจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นหมื่นล้านบาทมาจากอะไร และอีกธุรกิจหนึ่งที่ได้สัมภาษณ์และเก็บข้อมูลคือร้านอาหารชื่อดังก่อนถึงอำเภอสิชล ซึ่งที่เป็นทางผ่านที่นักท่องเที่ยวจะต้องแวะทานอาหารในตอนกลับ ซึ่งร้านอาหารก็คนเยอะในระดับหนึ่ง แต่ยังไม่ถึงกับเต็มร้าน ซึ่งวันที่ผู้วิจัยได้เดินทางไปใช้บริการที่ร้านอาหาร เป็นวันแรกที่กลับมาเปิดให้บริการเนื่องจากก่อนหน้านี้ปิดตัวไปเพราะมาตรการโควิด แต่ก็มีคนเป็นจำนวนมากมาใช้บริการ



ภาพที่ 4.2 ร้าน โกจูนำเครื่องไหว้ ขอพร แก๊บน มาทำพิธีให้ลูกค้าที่วัดเจดีย์



ภาพที่ 4.3 ร้านศรัทธาสาธุ ให้เช่าวัตถุมงคลเจ้าดัง



ภาพที่ 4.4 นักท่องเที่ยวที่เดินทางแก๊บน โดยใช้บริการร้านโกจู ที่วัดเจดีย์

ส่วนกลุ่มตัวอย่างสุดท้ายคือ นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาสักการะ จากที่คิดว่าจะเก็บข้อมูลได้ง่ายที่สุด ปรากฏว่า เก็บข้อมูลยากที่สุด เนื่องจากวันแรกที่ไป เป็นวันธรรมดาไม่ใช่วันหยุด และวัดก็ยังไม่ได้เปิดให้บริการเต็มรูปแบบ ทำให้นักท่องเที่ยวบางตา ประมาณ 3-5 กลุ่มเท่านั้น ซึ่งเป็นกลุ่มเพื่อนและกลุ่มครอบครัว ด้วยอากาศที่ร้อนสลับฝนตก นักท่องเที่ยวที่กำลังทำการไหว้พระสักการะไอ้ไข่ ทำให้ต้องรอจังหวะในการเข้าไปขอสัมภาษณ์ซึ่งดูจากภายนอกแล้วสังเกตเห็นได้ชัดเจนว่า แต่ละท่านที่มามีความตั้งใจมาไหว้และกลับเลย เนื่องจากอากาศที่ไม่เอื้ออำนวย เป็นการยากที่จะต้องมาให้สัมภาษณ์หรือพูดคุยนานๆ เพราะเหมือนเป็นเวลาส่วนตัว ทำให้วันแรกที่เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างนี้จึง ได้มาเพียง 4 ท่าน และ 1 ใน 4 ท่านเท่านั้นที่ให้ข้อมูลเชิงลึกได้ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างไม่สามารถให้เวลากับผู้วิจัยได้นานมากนัก แต่วันที่สองผู้วิจัยได้เดินทางไปวัดเพื่อเก็บข้อมูลอีกครั้ง ซึ่งเป็นวันเสาร์ วันหยุดทำให้มีผู้คนและนักท่องเที่ยวเดินทางมาไหว้พระ สักการะที่วัดจำนวนมากกว่าวันธรรมดา ลานจอดรถส่วนหนึ่งมีรถจอดเต็ม แต่เนื่องจากวัดมีขนาดใหญ่และมีการเตรียมลานจอดรถในสถานการณ์ปกติไว้ด้วย เพราะหากไม่ติดโควิดคนในพื้นที่แจ้งว่ารถจะติดยาวเป็นหลายกิโลเมตรและลานจอดเยอะๆ ที่เห็นจะเต็มไปด้วยรถ แต่ก็ผิดพลาดอีกเช่นเคยเพราะการที่มีนักท่องเที่ยวให้เลือกว่าสัมภาษณ์เก็บข้อมูลเยอะขึ้น ไม่ได้แปลว่ากลุ่มตัวอย่างดังกล่าวจะให้ข้อมูลหรือจะได้ข้อมูลง่ายขึ้น ทำให้รู้สึกผิดหวังเล็กน้อยกับการที่ไม่ได้รับความร่วมมือ แต่เข้าใจเป็นอย่างยิ่งว่าอากาศที่ร้อนและสถานที่ที่ไม่ได้เอื้ออำนวยต่อการพูดคุยนานๆเท่าไรนัก และเรื่องความเชื่อเป็นเรื่องอ่อนไหว ไม่ใช่เรื่องที่พูดออกไปแล้วทุกคนจะคล้อยตาม แต่ก็ได้ข้อมูลมาไม่น้อย ซึ่งครั้งที่สองที่เก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างนี้ ได้สัมภาษณ์มาเพิ่มอีก 6 ท่าน ซึ่งแต่ละท่านก็มีจุดประสงค์ในการขอพร บน ที่แตกต่างกันออกไป และแน่นอนว่าต่างจากการขอพรและการบนของคนที่อื่นที่อีกด้วย ซึ่งจุดประสงค์ในการเดินทางมานั้น มีทั้งมาเพื่อท่องเที่ยวทั่วไป และมาเพื่อขอพร บนบาน แก่บน โดยเฉพาะ ส่วนวิธีการเดินทางมีทั้งแบบเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวและเดินทางโดยเครื่องบินโดยสาร มาตามคำบอกเล่าจากประสบการณ์ของคนรู้จัก มาตามรีวิวในอินเทอร์เน็ต มาเพราะกระแสข่าว หลากหลายความคิดและทัศนคติก่อนมาและหลังกลับ ไปยังคงมีความแตกต่างกัน

4.2 ส่วนที่ 2 แนวคิดหลัก

4.2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผลจากสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์และลงพื้นที่จริงสัมภาษณ์ 3 กลุ่มตัวอย่าง คือ นักท่องเที่ยว ผู้ประกอบการ และคนในพื้นที่แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ตอนที่ 2 ทศนคติ ประสพการณ์เกี่ยวกับการเริ่มมีความเชื่อ การบูชาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ต่างๆ

ตอนที่ 3 ทศนคติ ประสพการณ์ ความคิดเห็นในการบูชาไอ้ไข่ วัดเจดีย์

ตอนที่ 4 ก่อนและหลังมีกระแสไอ้ไข่ ได้รับผลกระทบหรือเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง

4.2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

ผลจากสังเกตแบบมีส่วนร่วมทางออนไลน์และพื้นที่จริงของทั้ง 3 กลุ่มตัวอย่างคือนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการและคนในพื้นที่โดยมุ่งเน้นศึกษา 2 ประเด็นคือ

1. ศึกษารูปแบบความคิด พฤติกรรมที่เป็นวิถีชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ความคิด พฤติกรรมและความเชื่อเกี่ยวกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่นับถือบูชาก่อนหน้าที่จะรู้จักไอ้ไข่วัดเจดีย์ ความคิดและประสบ รวมถึงพฤติกรรมหลังได้บูชาไอ้ไข่ หรือธุรกิจที่ได้รับอิทธิพลจากไอ้ไข่อย่างร้านค้าวัตถุมงคล ที่พัก โรงแรมว่าเปลี่ยนไปอย่างไรบ้าง(เช่น ยอดขาย รูปแบบการขาย)

2. ศึกษาสิ่งที่แสดงถึงการมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ การไปบริการร้านค้าวัตถุมงคล จุดประทัดขอพรร่วมกับนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปสักการบูชา แก้มบน การไปช่วยร้านค้าวัตถุมงคลดูแลลูกค้า เช่น แนะนำวัตถุมงคล พาไปจุดประทัดแก้มบน ขอพร เป็นต้น

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของ 3 กลุ่มตัวอย่าง คือ นักท่องเที่ยว ผู้ประกอบการ และคนในพื้นที่ สรุปได้ว่า

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว 13 คน ที่เดินทางมาสักการบูชาไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์ มาจากต่างจังหวัด 9 คน และเป็นคนในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช 4 คน ซึ่งนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาจากต่างจังหวัดมีทั้ง ภาคอีสาน ได้แก่ จังหวัดอุดรธานี อุบลราชธานี ขอนแก่น และภาคกลาง ได้แก่ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี (ขณะเก็บข้อมูลยังไม่เจอคนที่มาจากภาคเหนือ) เดินทางมาหลากหลายรูปแบบ รถส่วนตัว เครื่องบิน จุดประสงค์ในการมาที่วัดเจดีย์มีทั้งมาเพื่อขอพร แก้มบน โดยเฉพาะ แบบไปเช้า เย็นกลับ และแบบมาแวะไหว้พระเหมือนเป็นสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัด ส่วนคนในพื้นที่ที่มาไหว้สักการะ ขอพร จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นที่นัดกันมาเหมือนทำกิจกรรมในวันหยุด

กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการ ได้ข้อมูลทั้งจากร้านค้าวัตถุมงคล 3 แห่ง จากร้านอาหาร 2 แห่ง และที่พัก โรงแรม 1 แห่ง

- ร้านค้าวัตถุมงคล 3 แห่ง มีการให้บริการทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์เหมือนกันหมด โดยจะให้บริการเช่า บูชา วัตถุมงคล รับขอพร แก้มบน ขายประทัด รับจุดประทัดแก้มบน ขาย

เครื่องไหว้ต่างๆ ซึ่งมีรายได้ต่อเดือนใกล้เคียงกันทั้งสองร้าน แล้วแต่ช่วงเวลา ซึ่งอยู่ที่ 1-4 ล้านบาท ต่อเดือน โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะรู้จักร้านของตนจากคำบอกกล่าวของคนในวัด หรือจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ และจากช่องทางโซเชียล เช่น Facebook

- ร้านอาหาร 2 แห่ง เป็นร้านที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อำเภอสิชล และอำเภอเมือง เปิดให้บริการมานานกว่า 10 ปี ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มารับประทานอาหาร จะเป็นนักท่องเที่ยวจากต่างจังหวัดที่เดินทางมาท่องเที่ยววัดเจดีย์เป็นหลัก โดยรายได้จะอยู่ที่ 8 แสน ถึง 2 ล้านบาท ต่อเดือน

- ที่พัก 1 แห่ง เป็นรีสอร์ทเปิดใหม่ ขนาดเล็ก ประมาณ 15 หลัง ก่อตั้งได้ 3 ปี มีความใหม่ สะอาด ปลอดภัย ตั้งอยู่ไม่ไกลจากอำเภอสิชล เดินทางสะดวก มีลูกค้ามาใช้บริการเต็มทุกวัน รายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 6 แสนบาท

กลุ่มที่ 3 คนในพื้นที่ 2 คน คนแรกเป็นเจ้าของหน้าวัด อดีตข้าราชการ ปัจจุบันเกษียณจึงได้มาทำงานช่วยเหลือทางวัด ดูแลวัดในด้านต่างๆ และยังคงคอยให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยวอีกด้วยเกิด และ โดจนปัจจุบัน อยู่ที่จังหวัดนครศรีธรรมราชมาโดยตลอด คนที่สองเคยประกอบอาชีพเกษตรกรเลี้ยงสัตว์ ต่อมาได้เข้ามาช่วยดูแลวัด เนื่องจากมีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก

ตอนที่ 2 ทศนคติ ประสพการณ์เกี่ยวกับการเริ่มมีความเชื่อ การบูชาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ต่างๆ

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว 13 คน มีทศนคติและจุดเริ่มต้นความเชื่อหลากหลายและแตกต่างกัน โดยแบ่งเป็นเริ่มมีความเชื่อจากประสบการณ์ที่ได้สัมผัสสิ่งเหนือธรรมชาติด้วยตนเอง เช่น เห็นวิญญาณ หรือนึกขอพรจากบางสิ่งบางอย่างแล้วได้ จึงเกิดความเชื่อ บางท่านเริ่มจากคำบอกเล่าและชักชวนจากคนใกล้ตัว เช่น คุณดวงไฟยิปซี คุณลายมือ คุณร่างทรง คุณวงจ้อย บางท่านเริ่มจากการที่คิดว่าชีวิตตนไม่ราบรื่น ไม่มีความสุข มีอุปสรรค จึงได้เริ่มพึ่งสิ่งศักดิ์สิทธิ์ หาทีพึ่งทางใจ หาวัดอุ้มงคมนา บูชา เริ่มขอพร บน แก้วบน

กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการ ทั้ง 6 แห่ง มีความเชื่อเกี่ยวกับสิ่งศักดิ์อยู่แล้วเพราะเป็นคนทำธุรกิจในพื้นที่ ต้องมีการขอยอดขาย ขอให้ลูกค้าเยอะๆ มีการไหว้ทั้งแบบจีนและแบบไทย มีการดูดวงจ้อย ดูเลขมงคล ชื่อมงคลต่างๆในการทำธุรกิจ

กลุ่มที่ 3 คนในพื้นที่ 2 คน เพราะเป็นคนในพื้นที่ นอกจากกราบไหว้บูชาพระแล้ว ก็จะบูชาขอพรไอ้ไข่ ซึ่งอยู่ในวัดที่ตอนดูแลเช่นกัน มีความเชื่อเกี่ยวกับการขอได้ ไหว้รับ นั่นก็คือ ขอจากไอ้ไข่ แต่จะเป็นการ ขอน้ำ ขอไข่ จากผู้คนที่นำมาแก้วบน ขอไปรับประทาน โดยจะบอกกล่าวก่อน ขอให้หมูที่เลี้ยงไว้แล้วหนีเข้าป่า กลับออกมาทันพระอาทิตย์ตก ก็ได้ตามนั้น เพราะไอ้ไข่ เป็นสิ่งแรกที่นึกถึง เมื่อเกิดปัญหา เป็นต้น

ตอนที่ 3 ทศนคติ ประสพการณ์ ความคิดเห็นในการบูชาไอ้ไข่ วัดเจดีย์

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว 13 คน รู้จักไอ้ไข่จากกระแสข่าวในทีวี โซเชียลมีเดียต่างๆ ที่มีการมาแก้บน รู้จักจากคำบอกเล่าประสพการณ์ของคนรู้จัก เนื่องจากได้ขอคบายจากธุรกิจตามที่ขอ มีคนถูกล็อตเตอรี่รางวัลที่หนึ่ง มีคนสมหวังตามที่ขอ ตามหาคนแล้วเจอ อยากได้งานใหม่ก็ได้ อยากสอบติดก็สมหวัง และยังถูกบอกเล่าปากต่อปากต่อกัน ไปเรื่อยๆ เลยอยากจะมาพึ่งบุญบารมีขอพร ไอ้ไข่วัดเจดีย์ เพราะอยากสมหวังบ้าง ส่วนเรื่องที่ขอกันส่วนใหญ่เป็นเรื่องธุรกิจ ขอขอคบายขอโชค ขอลาภ บางคนเคยมาบนแล้วกลับมาแก้บน บางคนแก้บนโดยใช้บริการทางออนไลน์ ให้ร้านที่รับจุดประทัดมาแก้บนให้ เพราะรู้สึกสะดวก ประหยัดเวลา ไม่ต้องลงมือเอง ได้ความสบายใจเหมือนเดิม

กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการ ทั้ง 6 แห่ง กล่าวเหมือนกันว่า เศรษฐกิจเมืองนครศรีธรรมราช ดีขึ้นมาก เป็นเพราะไอ้ไข่วัดเจดีย์คลันดาลให้คนแห่กันมาสักการบูชา และมาใช้บริการร้านอาหาร ร้านวัดดุมงคล ที่พักโรงแรม รวมไปถึงสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ ในจังหวัดนครศรีธรรมราช ก็ล้นคักไปด้วย ส่วนตัวเจ้าของและพนักงานในสถานประกอบการเอง ต่างก็เคยขอพรกับไอ้ไข่มาแล้วทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็น ขอให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง ขอให้สัตว์เลี้ยงที่หายไปกลับมา ขอให้สอบติดและขอให้ได้งานเป็นต้น และยังมีความเชื่อว่าไม่ว่านักท่องเที่ยวจากต่างหวัดจะลดลงหรือเพิ่มขึ้น ก็อาจจะกระทบต่อยอดขายหน้าร้าน แต่ก็ไม่ได้ลดความศรัทธาของคนในพื้นที่ลงไปได้ เพราะไอ้ไข่มีมาตั้งแต่สมัยปู่ทวด หรือราวๆร้อยปี

กลุ่มที่ 3 คนในพื้นที่ 2 คน เล่าว่าตนรู้จักไอ้ไข่มาตั้งแต่สมัยทวด มีการเล่าเรื่องราวตำนานสืบต่อกันมาเรื่อยๆ ส่วนตัวไม่เคยไปบนอะไร มีแต่ขอพร นึกถึง อธิษฐานในใจ ไม่ได้ขอพร่าเพื่อ ไม่ได้ขอให้รวย เพียงแต่ขอว่า ให้อ้าวที่หลุดออกหายไป กลับมาโดยเร็ว ขอให้ได้พักพิงที่วัด ก็สมหวังมาโดยตลอด จนตอนนี้ก็ได้เข้าวัดและของบริจาจากวัดประทังชีพ

ตอนที่ 4 ก่อนและหลังมีกระแสไอ้ไข่และโควิด19 ได้รับผลกระทบหรือเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว ก่อนที่ยังไม่รู้จักไอ้ไข่ หรือรู้จักช่วงแรกๆ ไม่ได้สนใจอะไร จนกระทั่งมีกระแสข่าวทางทีวีและโซเชียล จึงต้องการอยากที่จะเดินทางมาสักการะ ขอพร บน แก้วบน หรือไม้กั้ววัดดุมงคลเป็นรูปปั้น จี้สร้อย กำไล ที่เป็นรูปไอ้ไข่มานูชาที่บ้าน อยากที่จะมีที่พึ่งทางใจเวลามีปัญหา เพราะรู้สึกว่าการบอกเล่าถึงความสำเร็จจากคนที่ไปบนที่ออกข่าวทางทีวี ทั้งดาราและคนทั่วไปอย่างล้นหลาม แต่พอมีโควิดก็สนใจที่จะใช้บริการขอพร เข้าวัดดุมงคลทางออนไลน์

เพื่อความปลอดภัยในชีวิตเรื่อง โรคภัย และประหยัดเวลา ประหยัดค่าใช้จ่าย แต่หากสามารถเดินทางได้ปกติก็อยากเดินทางไปด้วยตนเอง

กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการ บางรายประกอบอาชีพเกษตรกร เลี้ยงสัตว์ กรีดยาง แต่พอมีกระแสไอ้ไข่เมื่อช่วง 2-3 ปีมานี้ จึงได้เปลี่ยนมาทำธุรกิจกัน ไม่ว่าจะเป็นขายอาหารบริเวณวัด ขายวัตถุมงคล ขายรูปปั้น ขายเครื่องไหว้ ประทัด ทำโฮมสเตย์ ทำที่พัก โรงแรม รีสอร์ท เป็นต้น ซึ่งรายได้และค่าจ้างที่ได้ถือได้ว่ามหาศาลเลยทีเดียว จากชาวบ้านธรรมดากลายเป็นเจ้าของธุรกิจ ได้ลืมตาอ้าปากกัน มีรายได้จุนเจือครอบครัวมากขึ้น แต่ก็ต้องรู้จักปรับตัวให้ทันตามยุคตามสมัย อย่างช่วงโควิด ร้านขายวัตถุมงคล เครื่องไหว้ ต่างๆ ก็ต้องรับแค้น หรือขอพรทางออนไลน์ ปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการทั้งพิธีกรรม การให้ข้อมูล ให้น่าสนใจและสร้างความสะดวกสบายให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น

กลุ่มที่ 3 คนในพื้นที่ ต่อให้รู้จักไอ้ไข่มาตั้งแต่สมัยปู่ทวด แต่ก็ไม่ได้เป็นกระแสดังอย่างช่วง 2-3 ปีหลังนี้ ทำให้เมื่อก่อนประกอบอาชีพข้าราชการ เมื่อเกษียณแรกๆ ก็เป็นเกษตรกร กรีดยาง เลี้ยงสัตว์ หลังๆ วัตถุประสงค์ได้มีการเรียกด่วนมาช่วยงาน เวลาที่มีพิธีกรรมหรือมีงานประเพณีต่างๆ ก็พอได้เงินและของบริจาคจากวัดบ้าง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

ผลจากสังเกตแบบมีส่วนร่วมทางออนไลน์และพื้นที่จริงของ 2 กลุ่มตัวอย่างคือนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว จากการสังเกตนักท่องเที่ยวที่เข้ามาสักการบูชา ขอพร แค้นใจ จุดประทัด เห็นได้ว่าทุกท่านมีความตั้งใจตั้งใจในการประกอบพิธีเป็นอย่างมาก มีทั้งท่านมีมาครั้งแรก และท่านที่กลับมาแค้นใจ ทุกท่านที่มามีความเชื่อเกี่ยวกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์หรือสิ่งเหนือธรรมชาติที่วิทยาศาสตร์พิสูจน์ไม่ได้และมีความศรัทธาในไอ้ไข่ มีความตั้งใจที่จะมาขอพร แค้นใจ หวังให้เป็นที่ยิ่งพาทาทางจิตใจ มีการเตรียมตัวมาอย่างดี ติดต่อร้านค้าหรือเตรียมเครื่องไหว้มาแล้ว เช่น ซื้อประทัดและเครื่องไหว้จากร้านค้า บริเวณวัดมาเพื่อสักการะ หลังจากขอพร สักการะไอ้ไข่ วางเครื่องไหว้เสร็จ บอกกล่าวว่าจะวันนี้ทำอะไรมาบ้าง อยากขออะไร หลังจากนั้นนำประทัด ไปยังจุดบริการจุดประทัด ซึ่งจะมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลและจุดประทัดให้ เพียงแค่เรามอบประทัดให้กับเจ้าหน้าที่ โดยจะมีการดึงแผ่นผ้าที่หางประทัดออกมา ซึ่งจะมีตัวเลข เจ้าของหางประทัด เชื่อว่าเป็นเลขที่ไอ้ไข่ให้โชค ก็จะนำไปซื้อลอตเตอรี่หรือเสี่ยงโชคต่อไป ซึ่งนักท่องเที่ยวหรือลูกค้าที่มาในช่วง 2-3 ปีหลังนี้จะมาขอพรเรื่องธุรกิจ โชคลาภในขณะที่สมัยก่อน จะเป็นเพียงการขอให้เจอของหาย หรือสัตว์เลี้ยงที่หลุดหายไปเท่านั้น

กลุ่มที่ 2 ร้านค้าวัตถุมงคล จากที่ได้สังเกตขณะพนักงานขายได้ให้บริการกับลูกค้า มีการให้บริการลูกค้าทางหน้าร้านและออนไลน์ โดยทางหน้าร้านจะขายเป็นวัตถุมงคลเครื่องไหว้ ชุดทหาร รูปปั้น ประทัด และพาลูกค้าไปจุดประทัด หรือส่งมอบสินค้าถึงในวัด โดยลูกค้าหน้าร้านบางท่านได้มีการติดต่อเข้ามาที่ร้านไว้แล้ว บางท่านจับผ่านแล้วแหวะเพราะร้านโดดเด่นหรือรู้จักเพราะเป็นร้านดัง ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการมีทั้งลูกค้าใหม่และลูกค้าเดิมที่กลับมาเก็บ โดยพนักงานที่ร้านก็จะให้คำแนะนำกับลูกค้าที่มาครั้งแรกว่าควรซื้ออะไร สอบถามจุดประสงค์ ความต้องการของลูกค้า ก่อน ซึ่งก็จะมีการพูดคุยเกี่ยวกับบริวิต่างๆจากที่ร้าน เช่น เจ้าของสินค้าแบรนด์ดัง ดาราดีเคยมาใช้บริการ ที่ร้าน ซึ่งแต่ละร้านก็ให้บริการคล้ายกัน ช่วงที่ผู้วิจัยไปเก็บข้อมูลเป็นช่วงโควิดทำให้ลูกค้าจำนวนหน้าร้านมีไม่มาก แต่จะมีลูกค้าทางออนไลน์ที่ทักเข้ามาทางแฟนเพจ Facebook เป็นจำนวนมาก เพื่อขอพร และเก็บออนไลน์ โดยทางร้านก็จะมีการจัดเตรียมชุดเก็บตามทีลูกค้าสั่ง เช่น ประทัด 100,000 นัด น้ำแดง ไข่ไก่ รูปปั้นไก่ เงินสด เป็นต้น ทางร้านก็จะจัดทำรอบในการทำพิธี และนำเครื่องไหว้เก็บเหล่านี้ไปที่วัด เพื่อประกอบพิธี มีการถ่ายรูป คลิป ขณะทำการกล่าวคำสักการะ ตอนจุดประทัด ส่งมอบให้ลูกค้าดู เป็นอันเสร็จพิธี

4.2.3 การสรุปข้อมูลและการเชื่อมโยงเข้าสู่แนวคิดทฤษฎี

ข้อมูลที่ได้จากคำสัมภาษณ์นี้สะท้อนให้เห็นว่า หลังจากที่ที่มีผู้คนจำนวนหนึ่งสมหวังจากสิ่งที่ขอหรือบนไว้ที่จัดเจดีย์ และได้มีการบอกเล่าประสบการณ์กันต่อๆออกไป ทำให้ผู้คนต่างหลังไหลเข้ามาที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ไม่เพียงแต่มาท่องเที่ยว แต่ยังต้องแหวะสักการะ ไหว้พระ ที่วัดเจดีย์ เพื่อขอพร และบนบานกับไอ้ไข่ และด้วยแรงศรัทธาจำนวนมากนี้จึงทำให้วัดมีการจัดสร้างวัตถุมงคลไอ้ไข่รุ่นต่างๆเป็นเพื่อเป็นตัวแทนการสื่อสารระหว่างคนกับสิ่งที่เหนือธรรมชาติ ทำให้วัดเจดีย์มีการพัฒนา ปรับปรุงพื้นที่อย่างต่อเนื่อง และด้วยแรงศรัทธาตัวเองยังส่งผลให้เกิดธุรกิจของชุมชน ซึ่งชาวบ้านสามารถมีรายได้จากการขายสินค้าต่าง ๆ เช่น ขายล็อตเตอรี่ ปั้นรูปปั้นไก่ขาย เป็นต้น

ไม่ว่าเศรษฐกิจประเทศหรือสถานการณ์โควิดจะกระทบต่อวิถีชีวิตของคนในพื้นที่อย่างไร แต่การเรียนรู้ที่จะปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์จะช่วยได้มาก เช่น ธุรกิจร้านค้าวัตถุมงคลเครื่องไหว้ จากที่คนทั่วไปคิดว่า การที่จะทำบุญ กราบไหว้ ขอพร หรือประกอบพิธีกรรมความเชื่อต่างๆจะต้องเดินทางไปทำด้วยตนเอง ในขณะนี้ก็ถูกปรับเปลี่ยน เพิ่มช่องทางเพื่อตอบสนองความต้องการ เพิ่มความสะดวกให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคปัจจุบันมากขึ้น การจำหน่ายให้เช่า บูชาไอ้ไข่ หรือวัตถุมงคลต่างๆ ไม่เพียงแต่มีการจำหน่ายที่วัดต้นทางหรือร้านค้าต้นทางเท่านั้น แต่จะมีถูกส่งไปยังร้านอื่นๆในแต่ละจังหวัด เช่น ผู้วิจัยเองเคยลองสอบถามร้านค้าวัตถุมงคลไอ้ไข่ไปทาง

ออนไลน์ แต่ปรากฏว่าร้านดังกล่าว อยู่ที่จังหวัดนครปฐม ไม่ได้อยู่ที่จังหวัดนครศรีธรรมราช การขอพร แก่บน ก็ทำออนไลน์กันมากขึ้น เปรียบเทียบได้กับการศึกษาของไทยในปัจจุบัน ที่มีการเรียนออนไลน์ ไม่ต้องเดินทางไปเรียน ด้วยเหตุปัจจัยต่างๆ หรืออย่างโรงเรียนสอนพิเศษชื่อดังหลายแห่งที่สอนสดโดยอาจารย์ชื่อดัง ก็ถูกจองเต็มหมด และอยู่ที่กรุงเทพเท่านั้น ทำให้ไม่สามารถรับ demand ได้ แต่เพื่อกระจายความรู้ เพื่อตอบสนองความต้องการเรียนของนักเรียนและผู้ปกครอง จึงได้มีการขายคอร์สเรียนออนไลน์ หรือคอร์สไลฟ์สด โดยก่อตั้งศูนย์เรียนหรือสาขาตามจังหวัดต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงมากขึ้น และเห็นได้ชัดเลยคือเรื่องของพฤติกรรมมนุษย์ที่เปลี่ยนไปตามยุคสมัย คนในพื้นที่อำเภอสิชล ต่างรู้จักไอ้ไข่มานานมากกว่ากระแสที่เพิ่งเกิดขึ้น จากที่ชาวบ้าน มีแต่ขอ ระลึกถึง ไอ้ไข่ให้ช่วย ว่าวัวที่หลุดคอกหายไป สัตว์เลี้ยงที่หนีไป หรือถูกขโมยไป ขอให้กลับมาโดยเร็ว ไม่ได้มีการขอเรื่องธุรกิจหรือโชคลาภใดๆ แต่เมื่อมีกระแสไอ้ไข่ผู้คนที่เดินทางมา ต่างขอเรื่องธุรกิจ ยอดขายเงินทอง กันเป็นหลัก หลายท่านที่เดินทางกลับมาอีกครั้งเพื่อแก้บน เนื่องจากสมหวังตามที่ขอ และยังพรในเรื่องใหม่ๆ หรือขอเรื่องเดิมๆต่อไปอย่างไม่มีที่สิ้นสุด เช่นเดียวกับทฤษฎีการจูงใจ การจูงใจนั้น เป็นกระบวนการที่บุคคลถูกกระตุ้นจากสิ่งเร้าต่างๆทั้งภายในและภายนอก โดยจงใจให้กระทำหรือคืนรนเพื่อให้บรรลุจุดประสงค์บางอย่าง ยกตัวอย่างลักษณะของการตอบสนองสิ่งเร้าปกติคือ การขานรับเมื่อได้ยินเสียงเรียก แต่การตอบสนองสิ่งเร้าจัดว่าเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการจูงใจ เช่น การเดินทางไปสักการะ บูชา ไอ้ไข่ สิ่งเร้าภายในตัวเองคือมีความต้องการความเป็นสิริมงคลและหวังว่าจะได้โชคลาภ ต้องการให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และสิ่งเร้าภายนอกคือกระแสข่าว กระแสสังคมในทีวีและโซเชียล ซึ่งธุรกิจบริการขอพร แก่บนออนไลน์นี้ นับว่าเป็นธุรกิจบริการประเภทหนึ่งที่กำลังได้รับความสนใจเป็นอย่างมากในสถานการณ์ประเทศตอนนี้ทั้งเรื่องเศรษฐกิจและไวรัสโควิด19 ซึ่งธุรกิจบริการ หมายถึง ธุรกิจที่ดำเนินกิจการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ไม่เป็นตัวตน แต่มีรูปแบบที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้านความพึงพอใจและความคาดหวัง เช่น ธุรกิจการศึกษา ธุรกิจการรักษาพยาบาล เป็นต้น ที่ในขณะนี้ก็ได้เริ่มรับและรองรับการให้บริการในรูปแบบออนไลน์มากขึ้น

“ปรากฏการณ์ขอได้ ไหว้รับ” ผู้คนเดินทางไปหาถึงที่ ด้วยความเชื่อและความศรัทธา แต่ด้วยช่วงยุคสมัยนี้ มีการทำธุรกิจรูปแบบออนไลน์มากขึ้น ทำให้ธุรกิจประเภทบริการเกี่ยวกับเครื่องไหว้และรับทำพิธีกรรมทั้งหมดที่วันนี้ถูกปรับเปลี่ยนให้ตอบสนองได้ เพียงปลายนิ้วสัมผัสเพียงเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต ทั้งขอพร บน แก่บน เข้าบูชาวัตถุมงคล คุณดวง ลี้อตเตอร์ ทั้งหมดนี้ สามารถรับบริการทางออนไลน์ได้แล้ว แม้ผู้คนที่สมหวังจะมีไม่มาก แต่หากได้ถูกจัดแสดงต่อสาธารณะหรือมีการบอกต่อ กระแสก็ถูกพัดพาและส่งต่อให้แรงมากขึ้น ในขณะที่มีคนที่ไม่สมหวังก็ไม่ถูกพูดถึง

จนกว่าจะสมหวังเช่นผู้อื่น เหตุการณ์เช่นนี้ยิ่งทำให้ปรากฏการณ์นี้มีอัตรากระแสความศรัทธาเพิ่มขึ้นเป็นทวีคูณไปทั่วประเทศ

แนวคิดที่ได้คือ ธุรกิจบริการเกี่ยวกับความเชื่อและพิธีกรรมที่ถูกเพิ่มช่องทางมาให้บริการทางออนไลน์ได้ ซึ่งเชื่อมโยงไปยังทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) ได้ นั่นก็คือการมีแรงจูงใจจากสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น เมื่อมีความทุกข์ หรือสิ่งที่อยากได้ อยากเป็น แล้วมีสิ่งเร้าเช่นกระแสข่าว วิวู คำบอกเล่าจากเพื่อนหรือคนรู้จัก ก็จะมีการตอบสนองต่อสิ่งเร้าและความต้องการของตนเอง ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการศึกษาถึงสาเหตุของแรงจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ โดยเริ่มต้นจากการที่เกิดสิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้น ภายนอกที่ทำให้เกิดความ ต้องการ และเมื่อความรู้สึกนั้นเข้ามาที่ความรู้สึกนึกคิดของเรา ซึ่งผู้ขายจะไม่สามารถรู้ได้เลย ซึ่งความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ จะได้รับอิทธิพลต่าง ๆ ภายในใจผู้บริโภค แล้วจะมีการตอบสนองของผู้บริโภค การตัดสินใจ โดยการซื้อหรือไม่ซื้อแค่นั้น

และในยุคที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลและกลุ่มสังคมของตนเองได้อย่างง่ายดาย ทำให้พฤติกรรมตัดสินใจซื้อสินค้าของพวกเขาเปลี่ยนไป โดยพวกเขาหันไปเชื่อคนรอบข้าง คนสนิท ครอบครัว เพื่อนมากขึ้น



ถ้าไม่สะดวกเดินทาง แต่ไม่สบายใจก็ไม่ได้แค่นเลือกให้เราจัดการให้ใหม่?

Medhamonline เรารับแคชเชียร์ออนไลน์ (มีใบ) มีทีมงานคุณภาพพร้อมเป็นแม่ลูกคุณทุกวันอังคาร และเสาร์ พร้อมส่งของจากศูนย์บริการ การตรวจสอบ และเคล็ดได้

- ใช้งานสะดวก โดยคนในทีม
- ส่งผลงานยืนยันการทำการงานวันอังคาร และวันเสาร์ (ขอสงวนสิทธิ์ 1 วัน)
- อนุมัติทันที / ไม่อนุมัติเพื่อข้อมูลเพิ่มเติมด้วยตัวคุณเอง *

* ดูข้อกำหนดเงื่อนไข (Terms of Service)

Hot Deal อนุมัติ

สินค้า	ราคา	โปรโมชั่น	ราคาพิเศษ
ข้าวสาร	12 ขก (บาท 250 บาท)	ไม่เก็บ 1 ตัว	(สุทธิ 79 บาท)
ข้าวสาร	12 ขก (บาท 250 บาท)	ไม่เก็บ 1 ตัว	(สุทธิ 42 บาท)
ข้าวสาร	12 ขก (บาท 250 บาท)	ไม่เก็บ 1 ตัว	(สุทธิ 79 บาท)
ข้าวสาร	12 ขก (บาท 250 บาท)	ไม่เก็บ 1 ตัว	(สุทธิ 42 บาท)

ภาพที่ 4.5 ตัวอย่างเว็บไซต์ มีธรรมออนไลน์
ที่มา <https://medhamonline.com/>

4.3 ส่วนที่ 3 ประเด็นความเห็นต่าง

จากการเก็บข้อมูลทั้ง 3 กลุ่มตัวอย่าง ไม่ได้มีเพียงผู้ที่เห็นด้วยและคล้อยตามเท่านั้น ยังมีผู้ที่มีความเชื่อความศรัทธาเกี่ยวกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์อื่นๆ แต่ยังไม่สมหวังจากการบนบาน"ไอ้ไข่" จึงทำให้ไม่ได้มีความคล้อยตามหรือศรัทธาในอิทธิฤทธิ์ของ"ไอ้ไข่" แต่ก็ได้มีการลบหลู่คูหมั่นแต่ต่างใด พร้อมยังมีความเชื่อที่ว่า ที่ตนไม่ได้ตามที่ขอ เป็นผลมาจากเรื่องของบุญบาป คือ เชื่อว่าตนมีบุญไม่เพียงพอที่จะขอหรือบน หรือรับโชคลาภตรงนั้น แต่ผู้วิจัยได้มีการศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นความเห็นต่างจากเว็บไซต์ข่าว บทสัมภาษณ์จาก ข่าว : ทีมข่าว MGR Live ที่มีเนื้อหาเปิดใจ “พระมหาไพโรจน์” ดิถีศศิชาวพุทธ เห็นด้วยกับ “พระพยอม” ว่าท่านมอง"ไอ้ไข่"เป็นเรื่องมงาย ควรใช้ปัญญาพิจารณา ศักดิ์สิทธิ์จริงคงไม่ต้องทำมาหากิน ขณะที่อิทธิพล"ไอ้ไข่"ส่งผลกระตุ้นเศรษฐกิจจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นไปได้บ้างก็มองว่าเป็นเรื่องมงาย หากไม่มีใครออกมาเตือนสุดท้ายแล้วก็เป็นเรื่องมอมเมา คนไทยอยู่ในสังคมแบบที่เขาว่า อะไรเขาว่าดีก็แห่ตามกันไป เชื่อไปหมดโดยไม่ใช้ปัญญาพิจารณา

กระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการมอมเมา

มีอีกเสียงที่มองว่าเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจให้กับชาวจังหวัดนครศรีธรรมราช แต่พระมหาไพโรจน์ มองว่าเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจแบบไม่ยั่งยืน และไม่ใช้สิ่งที่ดีหากกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการมอมเมาคน พระมหาไพโรจน์ยังกล่าวอีกว่า หลายวัดสร้างขึ้นมาเพื่ออยากได้เงินทำนุบำรุงวัดก็จริง แต่ไม่ใช่วิธีการมอมเมาคนด้วยการเลื่องโชคเลื่องลาภเช่นนี้ ทำให้วัดทุกวันนี้กลายเป็นพุทธพาณิชย์กันแทบทั้งหมด

หากความทันสมัย เศรษฐกิจและพฤติกรรมของคนในสังคมไทยที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ชาวบ้านทั่วไปสามารถปรับตัวและรู้จักทางรับมือได้ การสร้างอาชีพและรายได้ วิถีชีวิต ก็จะทำให้ลดช่องว่างระหว่างคนจนคนรวยได้ และยังคงส่งผลทำให้ประเทศสามารถพัฒนาไปได้อย่างทั่วถึงไม่ใช่พัฒนาหรือเจริญเพียงบางภาคส่วน แต่เนื่องจากประเทศไทยมีหลายปัจจัยที่ยังไม่สามารถดำเนินการให้เป็นเช่นนั้นได้ ความทันสมัยและความเปลี่ยนแปลงเข้ามาเปลี่ยนแปลงรวดเร็วเกินไป จึงอาจกลายเป็นวิกฤติของประชาชน ความทุกข์ทนจากเศรษฐกิจ การศึกษา อาชีพ การว่างงาน สิ่งเหล่านี้ทำให้วัดหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์กลายเป็นที่พึ่งทางใจมากขึ้น ทำให้ผู้คนเริ่มคาดหวังสิ่งเหนือธรรมชาติ ยิ่งได้เห็นผู้คนที่มาทำพิธีกรรม ขอพร บนบานมากเท่าไร ยิ่งสะท้อนให้เห็นถึงสังคมไทยปัจจุบันว่า ประชาชนต่างได้รับความเดือดเนื้อร้อนใจ เป็นทุกข์ จากปัจจัยต่างๆ ซึ่งสะท้อนต่อให้เห็นถึงการบริหารจัดการบ้านเมืองของภาครัฐที่ควรจะมีส่วนช่วยเหลือ เพื่อให้ประชาชน ชาวบ้าน ที่ยังขาดโอกาสหรือมีปัญหาต่างๆ ได้ใช้ชีวิตอยู่อย่างมีความสุข ทั้งทางกายและใจมากขึ้น

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้ที่เดินทางไปสักการะไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์ ศึกษาแนวทางและกระบวนการทำธุรกิจที่เกี่ยวกับความเชื่อส่วนบุคคล ศึกษาขั้นตอนในการทำธุรกิจรับ แก๊บน ทั้งแบบออฟไลน์และแบบออนไลน์ ศึกษาเศรษฐกิจที่ถูกกระตุ้น, การสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับชุมชนและประเทศโดยวัดเจดีย์ในสถานการณ์ที่เศรษฐกิจประเทศอยู่ในช่วงขาลง รวมถึงสถานการณ์ COVID19 ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้เครื่องมือในการวิจัยได้แก่ การศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์ (History) การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) จากผู้ให้ข้อมูล 30 คน คือ คนในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช เช่น ผู้อาวุโส พระภิกษุสงฆ์ เจ้าหน้าที่วัด (ผู้ที่คอยให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยว) จำนวน 3-5 คน นักท่องเที่ยว ผู้ที่เดินทางไปสักการะ บูชาหรือร่วมทำพิธีกรรมที่วัดเจดีย์ จำนวน 15 คน และผู้ประกอบการในพื้นที่ (ร้านขายประทัด รูปปั้น เครื่องไหว้ให้เซว้วัตถุมงคล ที่พัก โรงแรม ร้านอาหาร) จำนวน 10 แห่ง

การศึกษาจากเรื่องเล่าหรือประวัติศาสตร์ (History) จะเริ่มจากการหาข้อมูลจากเอกสาร หนังสือ สิ่งพิมพ์ ข่าวสาร เกี่ยวกับแหล่งกำเนิดของไอ้ไข่ก่อน ว่ามาจากที่ใด ทำไมถึงเป็นกระแส ทำไมผู้คนถึงให้ความสนใจอย่างล้นหลาม และค้นคว้าเรื่องเล่าหรือตำนานที่เคยมีซึ่งคนในพื้นที่ได้เล่าหรือให้สัมภาษณ์ไว้ เพื่อที่จะพยายามเข้าใจเรื่องราวในอดีตและปรากฏการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นเกี่ยวกับผู้คน สถานที่ ประสบการณ์ พฤติกรรมและความคิดในช่วงเวลานั้นๆ

การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) ส่วนนี้ผู้วิจัยจะเป็นผู้อยู่ในเหตุการณ์ด้วย เช่น ตอนทำพิธีบน แก๊บน สักการะ บูชาวัตถุมงคล โดยจะมีส่วนร่วมในพิธีกรรมนั้นๆ ด้วย คอยสังเกตขั้นตอนของพิธี ทั้งในเชิงลูกค้า ผู้ประกอบการ และคนนอก โดยเปิดเผยวัตถุประสงค์ชัดเจน พูดคุยและแจ้กลุ่มตัวอย่างไว้ก่อนแล้ว ปฏิบัติตนให้เป็นส่วนหนึ่งของพิธีและสถานที่ เก็บรวบรวมข้อมูล ตามความเป็นจริง

การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เป็นการรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเป็นการส่วนตัวหรือแบบไม่ส่วนตัวก็ได้ ขึ้นอยู่กับความสะดวกใจของกลุ่มตัวอย่างและสถานที่จริง สำหรับผู้ที่เดินทางมาสักการะ หรือทำพิธี หากต้องการความเป็นส่วนตัวก็จะเชิญมาสัมภาษณ์ใน

หรือนอกบริเวณวัดที่คนไม่พลุกพล่าน หรือหากสะดวกใจที่จะแชร์ประสบการณ์ให้คนรอบข้างได้ ฟังด้วยก็จะสัมภาษณ์ขณะรอคิวหรือช่วงที่ว่าง โดยจะใช้เวลาในการสัมภาษณ์ประมาณท่านละ 10-15 นาที เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมการใช้ชีวิต ความเชื่อ ความศรัทธา แนวความคิด และประสบการณ์การบนบานศาลกล่าว จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เดินทางมาสักการะเป็นครั้งแรกและผู้ที่มาซ้ำ คนในพื้นที่และผู้ประกอบการว่าจะสามารถนำความคิดเห็นและคำตอบไปเพิ่มมูลค่าได้ทางด้านใดบ้าง ส่วนเป็นคำถามปลายเปิด คุณกันแบบสบายๆ ส่วนผู้ประกอบการคิดว่าสามารถสัมภาษณ์ที่ร้านได้เลย เพื่อเก็บข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการและผู้ประกอบการที่ให้บริการเอง ว่ามีการดำเนินการอย่างไร ก่อนและหลังมีปรากฏการณ์ไอ้ไข่มีความแตกต่างกันอย่างไรบ้าง และนำข้อมูลที่ได้อามาวิเคราะห์โดยการนำมาจำแนกหมวดหมู่ ทัศนคติ และสร้างข้อสรุปนำเสนอผลการวิจัยด้วยวิธีพรรณนาเชิงวิเคราะห์ การสรุปผลการวิจัยเพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ของการวิจัย

จากการศึกษา สัมภาษณ์และสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมเรื่องการทำพิธีกรรมต่างๆ รวมถึงการบนบาน ทำให้มองเห็นถึงปัญหาของนักท่องเที่ยวหรือผู้ที่ต้องการสักการบูชาไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์ เกี่ยวกับการเดินทาง การเลือกร้านรับแก้บน ขาดเครื่องไหว้ให้เจ้าวัดมุงคล ขันตอนการแก้บน หรือสักการะ ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับบทสวด คำกล่าวบูชา ทำให้เกิดความกังวลใจและสิ้นเปลืองเวลาไปในการหาข้อมูลและติดต่อเรื่องต่างๆ แต่หากได้บนไว้แล้วเกิดประสบความสำเร็จ ตามความเชื่อของคนไทยจะต้องเดินทางไปแก้บน หากไม่ไปแก้บนตามที่ได้ออกกล่าวไว้ ชีวิตจะเกิดติดขัด เกิดอุปสรรค ทำอะไรก็ไม่สำเร็จ มีโชคร้ายตามมา ซึ่งความเชื่อเหล่านี้ทำให้ผู้ที่ได้บนบานขอพร ไปต้องออกมาแก้บนกัน ตามสัจจะวาจา ขอได้ ไหว้รับ

ในยุคที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลและกลุ่มสังคมของตนเองได้อย่างง่ายดาย ทำให้พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าของพวกเขาเปลี่ยนไป “ปรากฏการณ์ขอได้ ไหว้รับ หรือไอ้ไข่พารวย” ทำให้ผู้คนทั่วทุกทิศเดินไปหาถึงที่ ด้วยความเชื่อและความศรัทธาที่ถูกบอกเล่าและเผยแพร่ต่อสาธารณะโดยผู้มีอิทธิพลทางสื่อ เช่น ดารา นักธุรกิจ หรือแม้แต่ชาวบ้านธรรมดา หลังจากที่สมหวังจากสิ่งที่ขอหรือบนไว้ที่วัดเจดีย์ และได้มีการบอกเล่าประสบการณ์กันต่อๆออกไป ทำให้ผู้คนต่างหลั่งไหลเข้ามาที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ไม่เพียงแค่ว่าท่องเที่ยว แต่ยังต้องแวะสักการะ ไหว้พระ ที่วัดเจดีย์ เพื่อขอพร บนบานกับไอ้ไข่ และด้วยแรงศรัทธาจำนวนมากนี้จึงทำให้วัดมีการจัดสร้างวัตถุมงคลไอ้ไข่รุ่นต่างๆเป็นเพื่อเป็นตัวแทนการสื่อสารระหว่างคนกับสิ่งที่เหนือธรรมชาติ ทำให้วัดเจดีย์มีการพัฒนา ปรับปรุงพื้นที่อย่างต่อเนื่อง ด้วยแรงศรัทธานี้เองยังส่งผลให้เกิดธุรกิจของชุมชน ซึ่งชาวบ้านสามารถมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากที่ทำแก่เกษตรกรรมและเลี้ยงสัตว์ เช่น ขายล็อตเตอรี่ ปั้นรูปปั้นไก่เพื่อขายไปยังร้านค้า ทำธุรกิจโฮม สเตย์ (Home Stay) ที่พัก เป็นต้น

เนื่องด้วยเศรษฐกิจประเทศและสถานการณ์ COVID 19 ที่ส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตของคนในพื้นที่และนักท่องเที่ยวที่ต้องการเดินทางเป็นอย่างมาก ทำให้ทุกฝ่ายต้องเริ่มปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ เช่น ธุรกิจขายเครื่องไหว้ ประทัด วัตถุมงคล ก็ได้มีการเพิ่มช่องทางการขายไปยังช่องทางออนไลน์ เพิ่มการให้บริการแก่บน ขอพร ทางออนไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ที่ต้องการสักการะ ขอพร และแก้บน ไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์แต่ไม่สามารถเดินทางมาด้วยตนเองได้เนื่องจากเหตุผลต่างๆ ทางนักท่องเที่ยวเองก็เริ่มปรับตัวมากขึ้น มีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไป คือนิยมที่จะใช้บริการ แก่บน ขอพรออนไลน์มากขึ้น เพราะมีความสะดวก ประหยัดงบประมาณ ไม่เสียเวลาและค่าเดินทาง และยังได้ความสบายใจเหมือนไปด้วยตนเองอีกด้วย ซึ่งทางผู้ให้บริการเองก็จะมีการเก็บบันทึกภาพและวิดีโอเพื่อส่งงานแก่ลูกค้าที่ใช้บริการเพื่อเป็นการยืนยันว่าการแก้บน ขอพรนั้นได้เกิดขึ้นจริง

ซึ่งการที่ผู้ประกอบการและผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรมมาเป็นแบบออนไลน์กันมากขึ้นนี้เองทำให้ทางผู้ประกอบการธุรกิจประเภทความเชื่อนี้ยังมีรายได้สะพัดอยู่ไม่น้อยแม้ประเทศจะกำลังเผชิญพิษเศรษฐกิจและการระบาดของเชื้อไวรัส ถึงแม้ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก โรงแรม ร้านอาหาร อาจเป็นกังวลว่าการที่ผู้คนสามารถแก้บน ขอพร ออนไลน์ได้นี้จะส่งผลกระทบต่อระยะยาวคือนักท่องเที่ยวมาค่าน้อยลง แต่ก็ยังเชื่อมั่นว่าผู้คนหรือนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ ไม่ใช่กลุ่มที่เดินทางมาเพื่อสักการะ ไอ้ไข่ที่วัดเจดีย์เพียงเท่านั้น แต่ยังต้องการมาเที่ยวเพื่อพักผ่อน ชื่นชมธรรมชาติ สถานที่สำคัญ และรับประทานอาหาร เพราะเป็นเรื่องของความรู้สึกที่ได้สัมผัสเองจริงๆ แบบไม่ใช่เทคโนโลยี

5.2 อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของกลุ่มตัวอย่างทั้งเรื่องความเชื่อและการบนบานเป็นที่นิยมอย่างมากในประเทศไทย คนส่วนใหญ่ขับเคลื่อนชีวิตด้วยความหวังและความเชื่อทั้งสิ้น แต่เนื่องด้วยสถานการณ์ประเทศไทยตอนนี้ทำให้พฤติกรรมในการบริโภคและให้บริการเกิดการต้องปรับเปลี่ยนให้ทัน โดยเฉพาะ Pain point เรื่องของเวลาและความสะดวกสบายที่ผู้บริโภคต้องการ ผู้วิจัยจึงได้นำเอาแนวคิดหลักที่จะกำจัดปัญหาเหล่านี้ได้อย่างชัดเจน คือ แนวคิดธุรกิจขี้เกียจ (Lazy Economy) ที่ซึ่งเป็นกระแสธุรกิจใหม่ที่เกิดจากปัจจัยของคนยุคปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบายขั้นสุด ต้องการลดภาระ แลกกับเวลาอันมีค่า โดยผู้บริโภคกลุ่มนี้พร้อมลงทุน พร้อมจ่ายเงินเพื่อสินค้าหรือบริการนั้นๆที่จะช่วยทำให้รู้สึกว่าได้รับความสะดวกสบายมากกว่าที่ควร ทำ

ให้เกิดธุรกิจที่ตอบ โจทย์ความต้องการดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและได้รับความนิยมสูงที่เห็นชัดเจนคือ ธุรกิจส่งอาหารเดลิเวอรี่ ธุรกิจจองคิว ธุรกิจแอปพลิเคชันช้อปปิ้งออนไลน์ คลาสเรียนออนไลน์ เป็นต้น ซึ่งจากแนวโน้มนี้คิดทำให้ผู้ประกอบการที่ให้บริการเกี่ยวกับความเชื่อ เช่น ร้านค้าประทัด รูปปั้น เครื่องไหว้ วัตถุมงคล ต้องปรับตัวหันมาขายสินค้าและให้บริการทางออนไลน์กันหมด นั่นก็คือ การทำให้การแก้บนและขอพรเป็นเรื่องง่าย รับแก้บน ขอพร จุดประทัด ให้บริการพิธีกรรมต่างๆ ทางออนไลน์ โดยจัดทำภาพและวิดีโอเพื่อเป็นหลักฐานในการรายงานผลการใช้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปที่ต้องการประหยัดเวลาทั้งในการเดินทาง การทำพิธี ประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ และลดขั้นตอนในการขอพรหรือแก้บน ซึ่งทางผู้ประกอบการร้านค้าเหล่านี้สามารถนำแนวคิดธุรกิจนี้ไปสร้างความสะดวกสบายให้ตอบโจทย์ลูกค้าได้ เช่น จัดทำช่องทางการติดต่อทางออนไลน์ อย่าง Facebook page, Line@, Website เป็นต้น

หากความทันสมัย เศรษฐกิจและพฤติกรรมของคนในสังคมไทยที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วนี้ ชาวบ้านและคนในพื้นที่ที่สามารถปรับตัวและรับมือได้ การสร้างอาชีพและรายได้ก็จะทำให้ลดช่องว่างระหว่างคนจนคนรวยได้ ส่งผลทำให้ประเทศสามารถพัฒนาไปได้อย่างทั่วถึงไม่ใช่พัฒนาหรือเจริญเพียงบางภาคส่วน แต่เนื่องจากประเทศไทยมีหลายปัจจัยที่ยังไม่สามารถดำเนินการให้เป็นเช่นนั้นได้ ความทันสมัยและความเปลี่ยนแปลงเข้ามาเปลี่ยนแปลงรวดเร็วเกินไป จึงอาจกลายเป็นวิกฤติของประชาชน ความทุกข์ทนจากเศรษฐกิจ การศึกษา อาชีพ การว่างงาน สิ่งเหล่านี้ทำให้วัดหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์กลายเป็นที่พึ่งทางใจมากขึ้น ทำให้ผู้คนเริ่มคาดหวังสิ่งเหนือธรรมชาติ ยังได้เห็นผู้คนที่มาทำพิธีกรรม ขอพร บนบานมากเท่าไร ยิ่งสะท้อนให้เห็นถึงสังคมไทยปัจจุบันว่าประชาชนต่างได้รับความเดือดเนื้อร้อนใจ เป็นทุกข์ จากปัจจัยต่างๆ ซึ่งสะท้อนต่อให้เห็นถึงการบริหารจัดการบ้านเมืองของภาครัฐที่ควรจะมีส่วนช่วยเหลือ เพื่อให้ประชาชน ชาวบ้าน ที่ยังขาดโอกาสหรือมีปัญหาต่างๆ ได้ใช้ชีวิตอยู่อย่างมีความสุข ทั้งทางกายและใจมากขึ้น จุดอ่อนที่ทำให้การศึกษาครั้งนี้ยังไม่สมบูรณ์มองว่าเป็นเรื่องของการเปิดใจให้ข้อมูลจากนักท่องเที่ยวหรือผู้ที่เดินทางไปสักการะ เพราะความเชื่อเป็นเรื่องส่วนบุคคล เป็นเรื่องที่มีความอ่อนไหว จึงยากที่จะเปิดเผยหรือให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัยซึ่งไม่ได้รู้จักกันมาก่อน และยังเป็นเรื่องของระยะเวลาในการเก็บข้อมูลและการเดินทางที่มีข้อจำกัดเนื่องด้วยสถานการณ์ COVID19 ทำให้อาจจะยังไม่ได้ข้อมูลในมุมมองที่หลากหลายหรือแปลกใหม่มากนัก

ผู้วิจัยมองว่าภาครัฐควรมีส่วนช่วยในการส่งเสริมให้พื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้รับการพัฒนาเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมการรักษานบธรรมนิยาม ประเพณีท้องถิ่น ซึ่งจะเป็นผลทำให้ผู้คนในชุมชนมีรายได้จากการขายสินค้าของชุมชนได้หลากหลายช่องทางและเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น และอยากให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาดูแลในเรื่องการจัดทำวัตถุมงคลของวัดเจดีย์

ไอ้ใจให้ชัดเจนกว่านี้ เพราะจากการเก็บข้อมูลยังไม่มียะไรมาเป็นสิ่งยืนยันความแท้หรือไม่แท้ของ วัดถุมงคลได้ และอยากภาครัฐช่วยประชาสัมพันธ์ในประเด็นความเชื่อของไทยให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นกับนักท่องเที่ยวต่างชาติและประเทศเพื่อนบ้าน เพราะความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในประเทศไทยนั้นเป็นที่โด่งดังในหมู่นักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว เช่น ชาวจีนที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย จะนิยมไปไหว้พระที่วัดไทย และสักการะ พระพรหม เอร่าวัน พระตรี มูรติ เป็นต้น

จากการที่ได้จัดทำวิจัยในครั้งนี้ ทำให้ผู้วิจัยได้เปิดโลกทัศน์มากขึ้น ส่วนตัวมีความสนใจในเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว การที่ได้มีโอกาสศึกษาเรื่องราวของสิ่งศักดิ์สิทธิ์อย่าง ไอ้ใจที่วัดเจดีย์ทำให้รู้สึกความตื่นเต้นและสนุกเมื่อได้รับรู้เรื่องราวความเป็นมาทั้งจากเจ้าหน้าที่วัด ผู้ประกอบการธุรกิจรูปแบบต่างๆ ทั้งร้านขายเครื่องไหว้ วัดถุมงคล ร้านอาหาร ที่พัก โรงแรม และการที่ได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาสักการะ การที่ได้รับฟัง สังเกต และมีส่วนร่วมในกลุ่มตัวอย่างทำให้เห็นและเข้าใจถึงความคิด มุมมอง เหตุและผลของบุคคลเหล่านั้นมากขึ้น มันสะท้อนอะไรได้หลากหลายมุมมอง ไม่ได้มีเพียงแค่มุมมองจากทางตัวผู้วิจัยที่ซึ่งเป็นผู้บริหาร ทัศนคติตั้งออกเริ่มออกเดินทาง โดยเครื่องบิน การต้อนรับและให้ข้อมูลของเจ้าหน้าที่ที่สนามบิน ใช้บริการเช่ารถ เข้าพักที่โรงแรม 2 แห่งโดยมีบรรยากาศที่แตกต่างกัน รับประทานอาหาร ร้านดังและร้านทั่วไป ไม่เพียงแค่ออกเดินทางไปวัดเจดีย์แต่ยังไปสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญอื่นๆ ในจังหวัด นครศรีธรรมราชอีกด้วย และจากการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดและประสบการณ์ทำให้เข้าใจสถานการณ์ในมุมมองผู้ประกอบการและคนในพื้นที่มากขึ้นด้วย ได้รู้ว่าคนเหล่านี้มีวิธีการรับมือกับสถานการณ์ต่างๆอย่างไร ซึ่งฟังแล้วก็รู้สึกแปลกใหม่ เช่น ไม่คิดว่าธุรกิจขายเครื่องไหว้ แก๊บนประทัด จะถูกพัฒนามาเป็นการให้บริการทางออนไลน์ได้และยังทำได้ดีอีกด้วย เนื่องด้วยปัจจัยหลายๆอย่างที่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป จึงไม่ใช่หน้าที่ผู้ใดผู้หนึ่งที่จะต้องปรับตัว แต่เป็นหน้าที่ของทุกฝ่ายที่ต้องช่วยกันดูแลและขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศต่อไป รวมถึงการรักษาขนบธรรมเนียม ประเพณีท้องถิ่น ความเชื่อของประเทศไทยให้คงอยู่สืบไป

บรรณานุกรม

- แก้ว จิปาถะ (2558) ตำนาน "ไอ้ไข่ เต็มวัดเจดีย์" [สืบค้นเมื่อ 15 ก.พ. 2564] .จาก www.facebookcom/jipatr
- คำรพ เกิดมีทรัพย์ (2556) "ไอ้ไข่ เต็มวัดเจดีย์: เทพแห่งสามัญชน. [สืบค้นเมื่อ 15 ก.พ. 2564] จาก www.siamfreestyle.com
- จริยธรรมการวิจัย (Research Ethics) สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ, 2541 อ้างใน สันธะวาคามดิษฐ์, 2550: 262
- นัทรทิพย์ นาดสุภา. (2557). ความเป็นสมัยใหม่กับแนวคิดชุมชน. กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์สร้างสรรค์ จำกัด.
- ไชยแสง กิระชัยวนิช (2558) "ไอ้ไข่ เต็มวัดเจดีย์" อ. สิชล ใน หนังสือพิมพ์คมชัดลึกออนไลน์. [สืบค้นเมื่อ 15 ก.พ. 2564] จาก www.komchadluek.net/detail
- ณ ถกลาง ศ. (1). “คติชนสร้างสรรค์”: บทปริทัศน์บริบททางสังคมและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง. [สืบค้นเมื่อ 25 มี.ค. 2564] จาก <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/jletters/article/view/49253>
- เดลินิวส์ ออนไลน์. (2560). ชาวเน็ตตั้ง! วิญญาณ "ไอ้ไข่เต็มวัดเจดีย์" แสดงปาฏิหาริย์ [สืบค้นเมื่อ 15 ก.พ. 2564] จาก <https://www.dailynews.co.th/regional/303094>
- ทัศนกรณ์ แซ่ตั้ง. (2540). ความเชื่อเกี่ยวกับการบนบานและการแก้บน: กรณีศึกษาบ้านป่ากั้งหมู่ที่ 5 ตำบลท่าแฝก อำเภอท่าปลา จังหวัดอุตรดิตถ์. (สารนิพนธ์ประกาศนียบัตรบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ธวัชรรัตน์ พรหมวิเศษ. (2562). ตำนาน "ไอ้ไข่วัดเจดีย์" กับกระบวนการทำให้ศักดิ์สิทธิ์. วารสารรูสมิแล.ปีที่ 40 ฉบับที่ 1.
- นันทา ศรีจรัส. (2551). ทัศนคติและพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ซีพีของร้านกะไหลผลิตไก่ในเขตอำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา. ปรินญาโท, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, กรุงเทพมหานคร.
- บุญยั้ง คงอาชาภัทร, ว. ม. (2562). ตลาดคนขี้เกียจ (Lazy Economy). สืบค้นจาก <https://m.mgronline.com/smes/detail/9620000086678>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- พรศักดิ์ พรหมแก้ว. (2544). ความเชื่อและพิธีกรรมเกี่ยวกับการนับถือผีของชาวไทยที่นับถือศาสนาพุทธในภาคใต้. กรุงเทพมหานคร จาก สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงศึกษาธิการ.
- พระครูปริยัติสารการ. (2551). พุทธศาสนากับความเชื่อถือ โขกลาง. วิทยานิพนธ์ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาวัฒนธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, มหาสารคาม
- พระครูสิริรัตนานูวัตร, รศ.ดร. (2556). การบนบาน บวงสรวง: แนวคิด หลักการ อิทธิพลต่อสังคมไทย The Pledge, Sacrifice: Concept, Principle and Influence on Thai Society [สืบค้นเมื่อ 18 ก.พ. 2564] จาก http://information.mcu.ac.th/site/articlecontent_desc.php?article_id=1592&articlegroup_id=220
- พระเทพเวที (ประยูรค์ ปยุตฺโต). (2535). ความสำคัญของพระพุทธศาสนาในฐานะศาสนาประจำชาติ (พิมพ์ครั้งที่ ๖). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- พระมหาพิมล พรหมเมือง. (2550). วิถีพุทธ-พราหมณ์-ผี ในการอนุรักษ์และฟื้นฟูพันธุพันธุ์พืชพื้นบ้านเพื่อสังคมที่ยั่งยืนจังหวัดร้อยเอ็ด. มหาสารคาม : วิทยานิพนธ์สาขาวิชาวัฒนธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัย มหาสารคาม
- พิเชษฐ แสงทอง. (2562). จาก “จุดคามรามเทพ” ถึง “ไอ้ไข่” จากการพึ่งอำนาจรัฐ ผู้การพึ่งอำนาจราษฎร. วารสารรัฐสมิแล ปีที่40 ฉบับที่ 2.
- พีพีที ออนไลน์. (2563). 36ข่าวแห่งปี : “ไอ้ไข่ฟีเวอร์” ศรีราชาพุ่งแรงในปีวิกฤต [สืบค้นเมื่อ 16 ก.พ. 2564] จาก <https://www.pptvhd36.com/news/138408>
- พีพีที ออนไลน์. (2563). แบบนี้ก็ได้เหรอ! ศรีราชา "ไอ้ไข่" ฟีเวอร์ ผุดใหม่ธุรกิจรอบวัดเจดีย์ ขอพรออนไลน์ แก้นอนออนไลน์ ไม่ต้องไปถึงวัด [สืบค้นเมื่อ 18 ก.พ. 2564] จาก www.pptvhd36.com/news/ประเด็นร้อน/136763
- ไพฑูรย์ อินทศิลา และ กัญยานัฐ เพ็ญสวัสดิ์ (2557) ศรีราชา "ไอ้ไข่" เด็ดวัดเจดีย์" [สืบค้นเมื่อ 16 ก.พ. 2564] จาก www.konnakhon.com/detail_news
- มติชน ออนไลน์ (2564) อิทธิฤทธิ์ “ไอ้ไข่” ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ [สืบค้นเมื่อ 18 ก.พ. 2564] จาก <https://www.matichon.co.th/>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ราชบัณฑิตยสถาน. (2525). พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน พุทธศักราช 2542. กรุงเทพฯ: บริษัทนามิบุ๊คส์พับลิเคชั่น จำกัด.
- วิราวรรณ สมพงษ์เจริญ. (2550). คติความเชื่อของคนไทยสมัยสุโขทัย พ.ศ. 1726-พ.ศ.2116. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาประวัติศาสตร์ศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร, กรุงเทพฯ.
- ศิริพร ณ ถลาง และปรมิษฐ์ จารุวร. (2560). อิงอดีต สมองปัจจุบัน: คติชนสร้างสรรค์สังคมร่วมสมัย. กรุงเทพฯ: โครงการเผยแพร่ผลงานวิชาการ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ศิริพร ณ ถลาง. (2559). คติชนสร้างสรรค์: บทสังเคราะห์และทฤษฎี. กรุงเทพฯ: ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน).
- ศิริพร ณ ถลาง. (2548). ทฤษฎีคติชนวิทยา: วิถีวิทยาในการวิเคราะห์ตำนาน-นิทานพื้นบ้าน. กรุงเทพฯ: โครงการ เผยแพร่ผลงานทางวิชาการ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สปริง นิวส์ ออนไลน์ (2562) พฤติกรรมคนไทยกับการเล่นหวย [สืบค้นเมื่อ 25 มี.ค. 2564] จาก <https://www.springnews.co.th/alive/551691>
- สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จังหวัดนครศรีธรรมราช. (2556) วัดเจดีย์ ไข่มุก [สืบค้นเมื่อ 18 ก.พ. 2564] จาก www.siamfreestyle.com/travel-attraction-more.
- อภิศักดิ์ โสมอินทร์. (2537). โลกทัศน์อีสาน. (พิมพ์ครั้งที่2). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์การศาสนา สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ
- อุทัย หิรัญโต. (2526). สารานุกรมศัพท์สังคมวิทยา-มนุษยวิทยา. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- Engel Kollat and Blackwell. (1968). Consumer Behavior : Dryden Pr.
- Hanson, Mark E. (1996). Educational Administration and Organizational Behavior. 4 th ed. Boston : Allyn and Bacon.
- Hoyer & MacInnis, (1997). The impact of customer-to-customer online know-how exchange on customer value and loyalty. Journal of Business research.
- Kotler Philip, Hermawan Kartajaya & Iwan Setiawan. (2017). Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital

บรรณานุกรม (ต่อ)

Kotler, Keller. (2012). Marketing Management

Kotler, Philip. (1999). Marketing Management

Lovell, R. B. (1980). Adult Learning. New York: John Wiley & Sons.

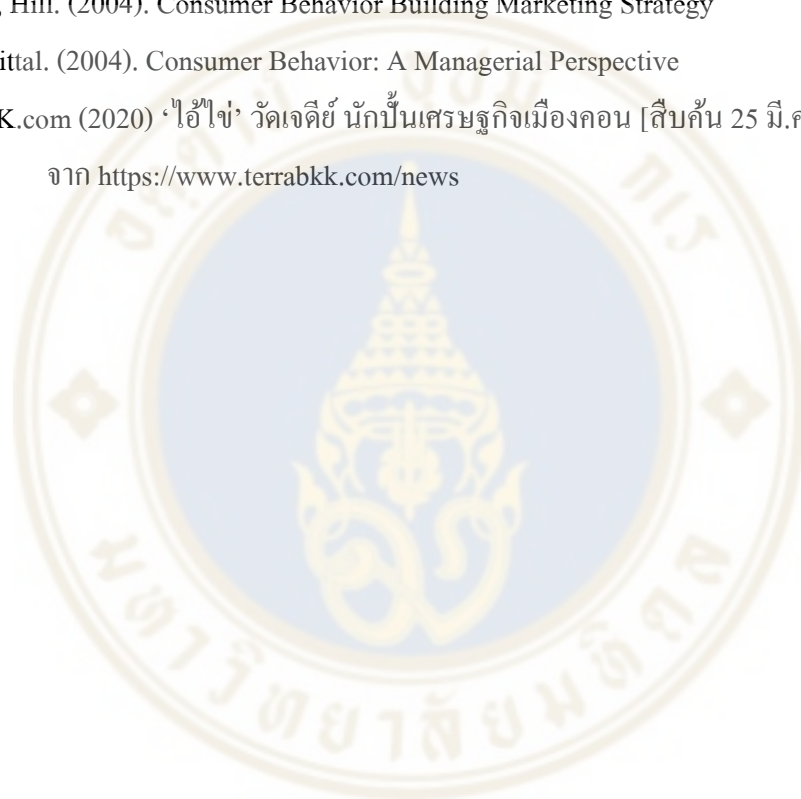
Maslow, A.H. (1954). Motivation and Personality. New York: Harper and Row.

McGraw, Hill. (2004). Consumer Behavior Building Marketing Strategy

Sheth, Mittal. (2004). Consumer Behavior: A Managerial Perspective

TerraBKK.com (2020) ‘ไอ้ไข่’ วัดเจดีย์ นักปั้นเศรษฐกิจเมืองคอน [สืบค้น 25 มี.ค. 2564]

จาก <https://www.terrabkk.com/news>





ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
เอกสารรับรองจริยธรรมในคน



สำนักงานคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคนชุกกลาง
อาคารสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยมหิดล
โทร. ๐-๒๘๔๔-๖๒๒๔-๕ โทรสาร ๐๒-๘๔๔๖๒๒๔

ที่ อว ๗๘.๐๑๓๐/๐๑๗๕๒
วันที่ ๓๔ มิถุนายน ๒๕๖๔
เรื่อง แจ้งผลการพิจารณาโครงการวิจัย
เรียน นางสาววราลี ศรีตระกูล

ตามที่ท่านได้ส่งโครงการวิจัยเรื่อง “ปรากฏการณ์ไอโซพารวย” พฤติกรรม ความเชื่อ และการบนบาน (“Ai Khai Wat Chedi Phenomenon” Behavior, Beliefs and Rituals)” รหัสโครงการ MU-CIRB 2021/231.3004 มาเพื่อขอรับการพิจารณาจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคนชุกกลาง มหาวิทยาลัยมหิดล นั้น

ประธานคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคนชุกกลางฯ พิจารณาแล้วมีความเห็นว่า โครงการนี้เป็นกรวิจัยที่มีความเสี่ยงต่อผู้เข้าร่วมวิจัยน้อยมาก และได้ให้การพิจารณาแบบ Exemption Review ประเภทการวิจัยเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ ซึ่งต้องมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้ คือ ข้อมูลที่เก็บไม่สามารถระบุตัวตนของเจ้าของข้อมูลได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม, การเปิดเผยข้อมูลการวิจัยสู่ภายนอกจะไม่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อเจ้าของข้อมูลในแง่อาชญากรรม, การถูกฟ้องร้อง, การเงิน, การจ้างงาน, โอกาสในการเข้าศึกษาต่อ และชื่อเสียงของเจ้าของข้อมูล

จึงได้ออกเอกสารรับรองว่าเป็นโครงการประเภท Certificate of Exemption ซึ่งท่านสามารถดำเนินการวิจัยได้ตั้งแต่วันที่ระบุในเอกสารรับรอง โดยใช้เอกสารชี้แจงผู้เข้าร่วมวิจัย หนังสือแสดงเจตนายินยอมเข้าร่วมวิจัย และเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้ประทับตรารับรองโดยคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคน โดยไม่ต้องส่งรายงานความก้าวหน้าของโครงการวิจัยมายังคณะกรรมการฯ อีก แต่หากมีการปรับเปลี่ยนโครงร่างวิจัยที่จะทำให้มีความเสี่ยงต่อผู้เข้าร่วมวิจัยเพิ่มขึ้นจากที่ได้รับการรับรอง ขอให้ท่านดำเนินการแจ้งคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคนเพื่อการพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

L6

(รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญจันทร์ ประดับมุข เซอร์เรอร์)
รองประธานคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคนชุกกลาง
มหาวิทยาลัยมหิดล ปฏิบัติหน้าที่แทนประธานฯ

สำเนาเรียน: อาจารย์ ดร.วินัย วงศ์สุรวัฒน์

COE No. MU-CIRB 2021/186.1406



Mahidol University Central Institutional Review Board
Certificate of Exemption

Title of Project: "Ai Khai Wat Chedi Phenomenon" Behavior, Beliefs and Rituals

Protocol Number: MU-CIRB 2021/231.3004

Principal Investigator: Miss Waralee Sritrakul

Co- Investigators:

Affiliation: College of Management, Mahidol University

The criteria of Exemption: Research involving the use of interview procedures and:

- Recorded information CANNOT readily identify the subject (directly or indirectly/linked) OR
- Any disclosure of responses outside of the research would NOT place subject at risk (criminal, civil liability, financial, employability, educational advancement, reputation)

Date of Determination: 14 June 2021

Signature of Chairperson: *Pencha Sher*

(Associate Professor Dr. Penchan Pradubmook Sherer)

Acting MU-CIRB Chair

MU-CIRB Address: Office of the President, Mahidol University, 4th Floor, Room Number 411

999 Phuttamonthon 4 Road, Salaya, Nakhonpathom 73170, Thailand

Tel: 66 (0) 2849 6224, 6225 Fax: 66 (0) 2849 6224

E-mail: mucirb@gmail.com Website: <http://www.sp.mahidol.ac.th>



Completion Date 25-Jan-2021
 Expiration Date 24-Jan-2025
 Record ID 40556220

This is to certify that:

Waralee Sritrakul

Has completed the following CITI Program course:

Not valid for renewal of certification
 through CME.

Human Subjects Research

(Curriculum Group)

Student Social, Behavioral & Humanity Research

(Course Learner Group)

1 - Basic Stage

(Stage)

Under requirements set by:

Mahidol University

CITI
 Collaborative Institutional Training Initiative

Verify at www.citiprogram.org/verify/?w9711d02c-75d3-4229-a697-7d54ad7144b3-40556220

COLLABORATIVE INSTITUTIONAL TRAINING INITIATIVE (CITI PROGRAM)

COMPLETION REPORT - PART 1 OF 2 COURSEWORK REQUIREMENTS*

* NOTE: Scores on this Requirements Report reflect quiz completions at the time all requirements for the course were met. See list below for details. See separate Transcript Report for more recent quiz scores, including those on optional (supplemental) course elements.

- **Name:** Waralee Sritrakul (ID: 9803297)
- **Institution Affiliation:** Mahidol University (ID: 3292)
- **Institution Email:** waralee.srt@student.mahidol.ac.th
- **Institution Unit:** College of Management
- **Phone:** 022062000
- **Curriculum Group:** Human Subjects Research
- **Course Learner Group:** Student Social, Behavioral & Humanity Research
- **Stage:** Stage 1 - Basic Stage
- **Record ID:** 40556220
- **Completion Date:** 25-Jan-2021
- **Expiration Date:** 24-Jan-2025
- **Minimum Passing:** 80
- **Reported Score*:** 100

REQUIRED AND ELECTIVE MODULES ONLY	DATE COMPLETED	SCORE
History and Ethical Principles - SBE (ID: 490)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Informed Consent - SBE (ID: 504)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Privacy and Confidentiality - SBE (ID: 505)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Unanticipated Problems and Reporting Requirements in Social and Behavioral Research (ID: 14928)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Assessing Risk - SBE (ID: 503)	25-Jan-2021	5/5 (100%)

For this Report to be valid, the learner identified above must have had a valid affiliation with the CITI Program subscribing institution identified above or have been a paid Independent Learner.

Verify at: www.citiprogram.org/verify/?k13d0e041-014b-44b1-97cb-e55f93e55f88-40556220

Collaborative Institutional Training Initiative (CITI Program)

Email: support@citiprogram.org

Phone: 888-529-5629

Web: <https://www.citiprogram.org>

Collaborative Institutional
Training Initiative

COLLABORATIVE INSTITUTIONAL TRAINING INITIATIVE (CITI PROGRAM)

COMPLETION REPORT - PART 2 OF 2 COURSEWORK TRANSCRIPT**

** NOTE: Scores on this [Transcript Report](#) reflect the most current quiz completions, including quizzes on optional (supplemental) elements of the course. See list below for details. See separate Requirements Report for the reported scores at the time all requirements for the course were met.

- **Name:** Waralee Sritrakul (ID: 9803297)
- **Institution Affiliation:** Mahidol University (ID: 3292)
- **Institution Email:** waralee.srt@student.mahidol.ac.th
- **Institution Unit:** College of Management
- **Phone:** 022082000

- **Curriculum Group:** Human Subjects Research
- **Course Learner Group:** Student Social, Behavioral & Humanity Research
- **Stage:** Stage 1 - Basic Stage

- **Record ID:** 40556220
- **Report Date:** 19-Apr-2021
- **Current Score**:** 100

REQUIRED, ELECTIVE, AND SUPPLEMENTAL MODULES	MOST RECENT	SCORE
Assessing Risk - SBE (ID: 503)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Informed Consent - SBE (ID: 504)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Privacy and Confidentiality - SBE (ID: 505)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
Unanticipated Problems and Reporting Requirements in Social and Behavioral Research (ID: 14928)	25-Jan-2021	5/5 (100%)
History and Ethical Principles - SBE (ID: 490)	25-Jan-2021	5/5 (100%)

For this Report to be valid, the learner identified above must have had a valid affiliation with the CITI Program subscribing institution identified above or have been a paid Independent Learner.

Verify at: www.citiprogram.org/verify/?k13d0e041-014b-44b1-97cb-e55f93e55f88-40556220

Collaborative Institutional Training Initiative (CITI Program)
 Email: support@citiprogram.org
 Phone: 888-529-5929
 Web: <https://www.citiprogram.org>

Collaborative Institutional
Training Initiative