

全民造星：对歌鸟的迷恋，如何在峇里岛催生了一条野鸟生产链？

歌唱得愈好，鸟卖得愈贵。于是人人都在寻找下一只超级巨星。



农民在野外发现一窝橙头地鸫雏鸟。图：作者提供

在长久以来试图与自然共存后，人类活动撼动了大自然的过程，从早期的农业革命到工业革命的爆发，再到现代的全球化和信息时代，每个时代都对地球造成了独特且深远的影响。有学者给了这个地质年代一个极富争议的称号：“人类世”。人类作为相对年轻的物种主导了环境变化，但即便有些人认为人类与别不同，我们从来没有脱离过我们的“物种起源”；自然的故事，仍然是人的故事。端的栏目“人类世”是一个观察、评论、报道的视角，在面向海平面上升、物种大规模灭绝，气候变化等危机的21世纪，我们在这里重新思考我们与地球和其他物种的关系，以及未来的千万种可能。请[按此](#)订阅“人类世”栏目。

本文是印尼鸟类系列的第一篇。1970年代中期以来，鸟类歌唱比赛成为印尼最流行的休闲活动之一。养鸟者最大的梦想就是拥有一名出色的歌手，并在赛场上大放异彩。它创造出庞大的经济产值及许多新兴职业，但也令许多鸟种面临巨大的狩猎压力。在本文中，作者在峇里岛观察走访了野鸟的生产链：到底印尼人对歌鸟的迷恋，如何创造了一整个产业？

（徐振辅：台湾大学地理系硕士，自由写作者，长期关注自然生态相关议题。著有《驯羊记》。）

“我会带上最好的鸟，牠名叫超级巨星。”格度跟我说。一旁雕饰精致的竹笼里，“超级巨星”（Superstar）正站在木棍上轻轻鼓动喉咙，羽翼在阳光下呈现耀眼的光采。

格度（Ketut）是峇里岛的橙头地鸫商人，也是一名鸟类训练师。他家一楼二楼皆挂满笼子，每天耗费许多时间照料鸟儿的生活起居。5月的某个周日早晨，我来到格度家中拜访，准备跟他一起参加即将在塔巴南（Tabanan）举行的鸟类歌唱比赛。

几个月前，一只名为德瓦鲁奇（Dewa Ruci，印尼皮影戏故事角色）的橙头地鸫，在峇里岛最高级别的鸟类歌唱比赛中夺得冠军。很快地，德瓦鲁奇便收到来自外地买家的报价，最终以一亿印尼盾的价格出售给一位雅加达的老板（6千美元）。这数字比许多印尼人整年的收入还要高。

橙头地鸫（Orange-headed thrush）是一种分布于印度次大陆到东南亚的鸟类，拥有明亮的橙色身躯与灰蓝色翅膀。对印尼养鸟者而言，最令人倾心的，莫过于这种鸟多变的歌声及醉酒般的舞蹈；而养鸟者最大的梦想，则是让自己的鸟在赛场上夺得冠军，这不仅会带来极大的荣誉和社群声望，还能使鸟的身价翻涨数倍。以全国级别的歌唱比赛来说，一只冠军鸟甚至可以售出三亿印尼盾的高价（1万8千美元）。

0:00 / 1:29

格度家中的橙头地鸫歌声

这些身价不菲的鸟儿究竟从何而来？由于橙头地鸫很难以人工方式大量繁殖，因此在印尼市场上流通的个体，几乎都是从森林中捕获的野鸟。其中，峇里岛是橙头地鸫的最大产区，以岛屿中部的普普安（Pupuan）地区为核心。在那里，野鸟采集已经建立起成熟的产销网络，为许多居民提供额外的收入来源。当地每年可以产出数以万计的个体，供应给峇里岛及印尼各地的爱好者。

不难想像，这条由人们对声音的迷恋所驱动的鸟类生产链，已给橙头地鸫带来巨大的生存压力。为保证源源不绝的供应，近年来，峇里岛农民渐渐摸索出一些方法，吸引野生的橙头地鸫前来农园中筑巢，形成一种类似牧业的生产模式。同时，村庄组织严格禁止人们猎捕成鸟，以确保野外族群的延续。这一系列管理措施，使得橙头地鸫在邻近的爪哇岛上几乎被猎捕殆尽之时，仍有无数新鸟从峇里岛流入市场。

不过，没有人能保证这项事业可以延续多久，毕竟对岛上的居民、鸟类或森林来说，这件事只是刚刚开始，一切充满不确定性。



鸟类训练师格度与他的获胜奖杯。图：作者提供

竞技场上的超级巨星

“爪哇的老板常常砸大钱买下峇里岛的冠军鸟，他们有些不是要参加比赛，只是放在家里自己欣赏。”资深鸟类玩家巴贾 (Baja) 说：“那些老人家有的是钱，就想得到最好的鸟。”

但大部分有企图心的养鸟者，都不会只将橙头地鸫视为庭院里挂著的风铃，而是渴望训练出一个万众瞩目的冠军。在印尼，鸟类歌唱比赛是一项极为盛行的活动，相关社团数不胜数。以峇里岛为例，城市中几乎每天都会举行社区型练习赛（印尼语称为latber），每周或每月则举行大型比赛（印尼语称为lomba）。如果希望提高一只鸟的声望与价值，那你就得从基层赛事打起，一步步累积经历。

鸟类比赛有其专属场地，通常是半个篮球场大小的棚子，里头有一排排金属横杆，上头标示编号。比赛开始前，有意竞逐的鸟主人会带选手前来，至报名处缴交参赛费，并挑选挂位。开赛时，主人会将笼子挂至指定位置，随后退到外围，场上只留下持计分板与彩旗的评审团，在八到十分钟的时间里，依据选手表现给予分数。

什么样的歌声才会得到评审青睐？橙头地鸫的鸣唱大致有三个层次，首先是最低阶的“小叫 - ngriwik”——小鸟会微微张嘴、鼓动喉咙，发出不甚清晰的模糊声音；再来是“大叫 - ngeplong”——小鸟张大嘴巴，发出内容多样且清晰的歌声；然后是最让人津津乐道的“醉鸣 - teler”——小鸟低下头，双翼垂于两侧，身躯左右摇摆，唱出一连串绵长多变的旋律。

0:00 / 0:59

橙头地鸫醉鸣。

醉鸣是养鸟者口中的最高境界，且每只鸟的舞姿与节奏略有不同。橙头地鸫爱好者们已定义出几种醉鸣的风格典范，比如经典 (klasik)、宽经典 (klasik lebar)、倾斜 (doyong)、半倾斜 (semi-doyong) 等等。当某一只鸟演出前所未见的新风格时，常令整个社群趋之若鹜，从而引起新的美学潮流。

尽管橙头地鸫在野外原本就有醉鸣行为，但那是公鸟与母鸟贴身接触时才有的求偶展示。比赛现场不会有母鸟，只有公鸟们并排而立，这时鸟主人必须给予适当的刺激与诱导，将鸟控制在一种情欲高涨又不过度癫狂的状态，才能达到醉鸣的表现。

能做到这一点的，基本上都是有一定天赋、经过妥善训练的鸟。和初出茅庐的生鸟不同，这些选手的身价经常在500万印尼盾以上（约300美元）；若是已有成绩的鸟，则在上千万到上亿印尼盾不等。由于橙头地鸫寿命通常不超过十年，竞技高峰可能只有五、六年，对鸟主人而言，必须好好为选手规划职业生涯，尽量在更高级别的比赛中创下佳绩。

5月的那个周日，我和格度在塔巴南参与的，是一个中等规模的鸟类歌唱比赛，数十名鸟主人自信满满地帶著选手来到现场；除了橙头地鸫外，还有白腰鹊鸂、棕背伯劳、爱情鸚鵡等组别。格度告诉我们，他有三只橙头地鸫参加了今天的比赛，除了超级巨星之外，另外两只分别叫蒙娜丽莎 (Mona Lisa) 与鼓舞者 (Booster)。只不过后两者已经易手，各以一千万印尼盾 (610美元) 的价格出售给现任主人。



橙头地鸲比赛现场。图：作者提供

“如果要卖的话，超级巨星值多少钱？”我问他。

“也许一千万，也许更多，这取决于未来的发展。”格度说：“因为超级巨星仍然是一只很年轻的鸟，仍然充满潜力。”

乍看之下，这个比赛似乎只有鸟儿在场上独自表演，但事实上，一旁的主人往往得与鸟儿对唱、共舞。格度说，橙头地鸲和其他许多竞赛鸟种不同，必须先“暖机”才能进入状态。所以比赛开始前，许多鸟主人会蹲在地上，掀开笼布，凝视著鸟；口中发出轻微的嘶嘶声，手指在空中比划，像是唤起某个蠢蠢欲动的灵魂。比赛开始时，鸟主人会在外围来回走动，举起手臂摇摆，与鸟儿进行神秘的交流。

“橙头地鸲是一种非常独特的鸟，你必须发挥更多技巧，否则没办法使牠们唱歌。”格度说。

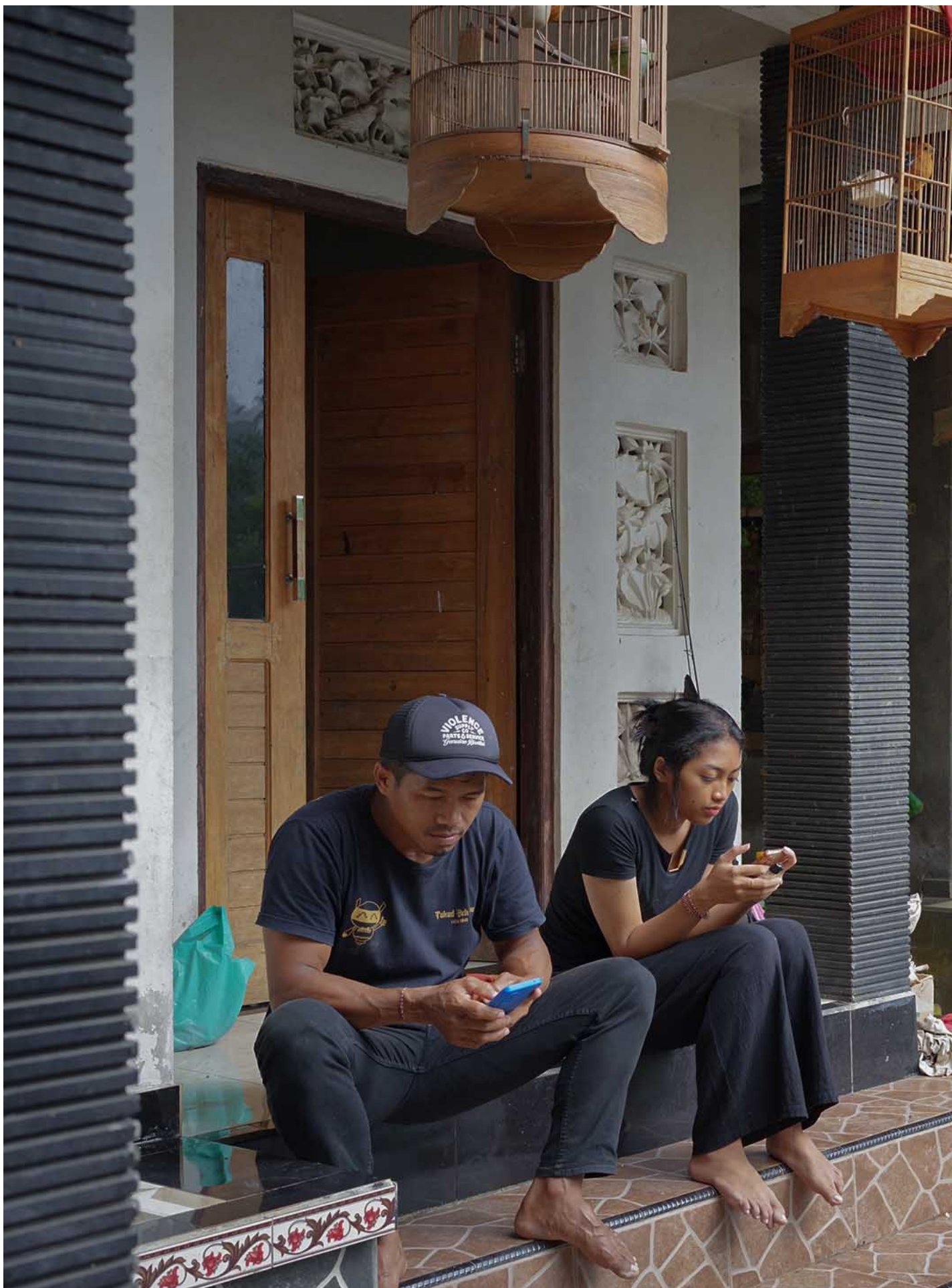
橙头地鸲是性格敏感的鸟，容易对陌生事物感到压力。在比赛现场，格度反复叮嘱我：“退后点，别靠太近。”他说，鸟儿有时会对相机感到害怕，有时对帽子感到害怕，一切细微因素都可能使之噤声。正因如此，敢于高歌的鸟是很难得的。对鸟主人而言，训练的目标一方面是让鸟儿习惯与人共处，免于压力反应；另一方面，又不能跟人过于亲密，太温驯会失去竞争之心。鸟与主人的关系如同伴侣，在反复试探中，拿捏互动的分寸。

曾经有个案例是，一位玩家买到某只歌声出色的橙头地鸲，但有个很大的缺点——牠一见到原主人便无法唱歌。后来，这位玩家与原主人协议，只要这只鸟参加比赛，原主人就不得出现在鸟的视野内。“橙头地鸲知道谁是自己的主人，会记得自己的主人。有时候牠们要见到主人才唱歌，有时却见到主人就不唱歌。”格度说。

由于养育过程的深刻互动，养鸟者往往对鸟的“性格”异常敏锐，并衍生出独特的生物地理学见解。许多玩家认为，峇里岛北部的新加拉惹 (Singaraja) 因为气候干燥炎热，出产的鸟体格健壮，耐力较好；而普普安阴凉潮湿，鸟儿体型修长，心理素质更佳。诞生在这种脉络下的知识体系，与著重“自然习性”的主流鸟类学相比，关注面向截然不同。

作为经验老到的训练师，格度对自己的鸟了如指掌，开赛前他便坦言：“超级巨星今天状况不对。”即便曾赢过许多冠军，但鸟儿毕竟不是机器，心情难免有所起伏。这件事鸟主人也会知道。

果然，超级巨星当天并未受到评审青睐，最终铩羽而归。



当地知名的橙头地鸫生产基地DNA。图：作者提供

隐藏在咖啡园中的鸟类生产链

2024年五月一个晴朗的早晨，我跟随巴贾与格度，从峇里岛首府登巴萨出发，开了三小时的车来到中部的普普安（Pupuan）。当车子转进一条崎岖狭窄的泥土小径时，路旁风景旋即转变为低矮的咖啡园。几经颠簸，车子在山坡上一间屋子门口停下；打开车门，就见到屋檐下挂著一整排鸟笼，里头发出叽叽喳喳的尖锐鸣声。

这是一个橙头地鸫的生产基地，代号为“DNA”，在养鸟社群中颇具名望，曾产出过许多出色的歌手。此刻的屋檐下，除了挂笼中单独饲养的成鸟之外，还有数十只幼鸟被密集饲养在长方形铁笼内，周围摆了养鸟用品和饲料。由于五月已是产季末尾，鸟的数量比起前几个月要少了很多。

DNA的主人名为卜度（Putu），早在三十年前，卜度的父亲便开始从事橙头地鸫的买卖，后来才由卜度继承事业。他们拥有自己的家族土地，跟当地许多农民一样，一年中多数时间都以种植咖啡、蛇皮果、可可等热带作物维生。但每年八、九月以后，随著咖啡收获季结束，卜度家的果园就会转变成野生鸟类的繁殖场。

十月起是峇里岛的雨季，许多鸟类都会在这个季节繁殖。作为一种在森林底层觅食的鸟类，橙头地鸫偏好在相对低矮的灌丛筑巢，而人工经营的果园对牠们是极佳的繁殖场所。当野外的橙头地鸫双双配对，找到适合营巢的地点后，就会利用植物纤维当材料，在树枝岔口建造一个浅浅的、杯状的巢。母鸟会产下三到四颗蛋，待两周后雏鸟孵化，父母共同哺育；再过两周，羽衣初成的幼鸟就会陆续离巢。

农民每天巡视果园时，只要透过牠们的歌声及出没身影，就能循线找到橙头地鸫的巢位。发现鸟巢后，他们会先确认内部状况（有人会将摩托车后视镜绑在长棍上，当成观察高处鸟巢的工具），如果里头有蛋尚未孵化，就得持续追踪；如果已孵出雏鸟，则可以带回基地照顾，以保证更高的存活率。

回到基地后，卜度会改用人工饲料与营养液喂养雏鸟。待年龄稍大一些，牠们会被套上刻有商家名称“DNA”以及产地代码“PPN”的脚环，陆续出货给下游经销商或养鸟人。尽管这些橙头地鸫都挂有DNA的标志，但不代表全部产自同一座咖啡园，因为卜度不仅在自己的咖啡园收集雏鸟，也跟其他农民收购雏鸟，进行培育后，再套上DNA的脚环出售。

并不是每一只雏鸟都同样值钱。在印尼当代养鸟风潮中，人们关注的焦点是听觉；无论一只鸟外形如何光彩夺目，都比不上能唱歌来得有价值。而橙头地鸫只有公鸟能唱出高亢嘹亮、变化起伏的旋律，母鸟只有相对单调的鸣叫，所以即使两者具备同等美丽的外观，母鸟在市场上永远乏人问津。



飞羽略呈黄色的个体，被认为可能是母鸟。图：作者提供

辨别公母是这一行最基本、也最关键的技术，但这种鸟的两性之间非常相似，很难从外观进行明确诊断。作为一名经验丰富的商人，格度告诉我，当幼鸟长到三周大时，他会依飞羽颜色的微妙差异做判断——通常深灰色的是公的，深灰带黄是母的。但这方法不是百分之百准确，因为影响色素生成的原因很复杂。最有效的方法，仍是等小鸟六个月大后，如果观察到歌唱行为，那就是公鸟无误。

不过，鸟类交易可不会等到六个月大才进行，早在雏鸟刚孵化、甚至孵化前就开始了。由于购入母鸟意味着亏损，所以对买卖双方来说，越早掌握性别就越能抢占先机。一位女性经销商芒迪 (Mang Dik) 表示，当采集者在森林里找到鸟巢、与她联系时，她会先到现场观察再决定是否收购。只有充分信任的合作伙伴，才允许对方直接将鸟巢带来。如果是不熟的卖家，则要担心对方是否刻意将母鸟留在巢里出售。

为了早一步判断公母，每位鸟商都发展出一套属于自己的鸟类学知识。除了羽色这个广泛实行的鉴定方法外，另一位商人基德 (Gede) 表示，他会从蛋的外形分辨公母——偏椭圆形的可能是公，偏圆形的可能是母。印尼一本养鸟指南《橙头地鸫：揭露比赛冠军的秘密》提到，同一个鸟巢里，通常第一个孵化的是公，第二个是母，第三个又是公。而在《橙头地鸫的冠军之路》书中，甚至介绍一种如同占卜的神秘方法——摆锤。方法是将一只金属环绑在15至20公分的线上，左手握起鸟，右手提起线，让金属环悬在鸟头上方5公分处。此时摆锤若作旋转运动，可能是母鸟；直线来回摆动，可能是公鸟。

性别鉴定往往存在一些模糊地带。如果一只鸟能唱歌，当然保证是公鸟，价格也水涨船高；母鸟则经常处在“无法证明为公鸟”的暧昧状态。这是一种技术性的博弈，当卖家初步判断一只鸟为母时，常以“性别未定”的身份尽快出售。缺乏足够经验的买家很可能在交易中吃亏，带回家后，无论如何细心照料，都永远等不到鸟儿唱歌的那一天。

在产地普普安，一只雏鸟的收购价格大约是35万印尼盾 (21美元)。养到可以自行进食后，根据品质差异，公鸟价格大概在70万至100万印尼盾不等 (约40到60美元)。而母鸟因为不会唱歌，只能卖到30万印尼盾 (18美元)。卜度表示，每年九月至隔年五月的繁殖季，他们约可供应500只鸟，大部分是在峇里岛本地出售，也有些输出至爪哇岛。这为他们家族提供了咖啡以外的重要收入来源。

像DNA这样的生产基地——或称为经销商——在整个普普安数量繁多，可以说有橙头地鸫的地方就有他们的采集网络。在2008-2009年繁殖季，印尼学者 Ignacio Kristianto 与英国学者 Paul Jepson 曾针对该产业进行一次系统性调查，结果发现，峇里岛每年至少会采收11万6千只橙头地鸫幼鸟，创造392亿印尼盾的经济收益 (430万美元；2011年汇率)。



赛前正在为选手“暖机”的鸟主人。图：作者提供

赤红亚种的“滚动式”灭绝

但这些经济收益有其代价。

在国际自然保育联盟红皮书上，橙头地鸫 (*Geokichla citrina*) 目前的保育等级评定为无危 (least concern)，意思是没有迫切的灭绝风险。但如果从亚种层级来看，情况就有些不同了。事实上，橙头地鸫共包含十二个亚种，其中有两个是峇里岛与爪哇岛的特有亚种：分别是只分布于西爪哇的赤红亚种 (*G. c. rubecula*)，以及分布于东爪哇与峇里岛的东方亚种 (*G. c. orientis*)。

橙头地鸫竞赛是从西爪哇流行起来的。最初，牠们只是作为一般的宠物鸟，以低廉价格出口到国外；1990年代初期，这种声音悦耳的鸟受到印尼国内玩家追捧；1994年，印尼最大的竞赛组织为牠设立单独比赛类别，刺激人们寻求更具潜力的歌鸟。随著这个物种声名鹊起，庞大的市场需求导致野生族群的滚动式灭绝——意思是，猎人们极尽搜捕一个区域内的橙头地鸫，直到捉不到鸟时，再前往更远的栖地开发。至2000年代初期，爪哇岛上几乎所有森林都被系统性采集殆尽，尤其西部特有的赤红亚种，在野外已然非常罕见。

“从前没人想养这种鸟，因为牠们经常感到紧迫，很不容易唱歌。但有了比赛后，越来越多人感兴趣，而且这种鸟还会像喝醉一样跳舞，于是价格开始上涨。”鸟商阿尔亚 (Arya) 说。

0:00 / 0:59

阿尔亚饲养的橙头地鸫歌声

为了发掘新鸟源，商人们不得不向外地探索。1990年代中期，一些爪哇鸟商发现，峇里岛山区栖息著数量庞大的橙头地鸫，于是雇用当地居民协助收集幼鸟，建立跨岛的经销网络。由于资本与技术门槛很低，只要野鸟愿意来筑巢，农民都能加入成为生产者一员。随著采集活动兴起，普普安作为这种鸟的核心产地，大大小小的经销商如雨后春笋般出现。

欧奇克 (Okik) 是一名规模较大的经销商，他表示，自己每个繁殖季能产出1000只鸟，其中四分之三输出到爪哇，四分之一卖给本地。欧奇克也算是一名“鸟二代”，他父亲是峇里岛最早从事橙头地鸫买卖的人之一。身为更加专业化的商人，欧奇克并不像许多农园主人那样，在自己土地上从事采集，而是与众多农民合作——目前大概有十位稳定合作者，定期跟对方收购雏鸟进行培育及销售。

随著爪哇岛上的橙头地鸫近乎销声匿迹，目前在印尼鸟类市场上，绝大多数的橙头地鸫都是来自峇里岛的东方亚种。相比于赤红亚种，东方亚种体型较大，羽色更为鲜艳，同样具有不俗的唱歌能力，且产量似乎源源不绝。

问题是，像峇里岛这样大规模的采集活动，究竟会对橙头地鸫的野外族群造成什么影响？跟阿尔亚一同拜访采集者那天，我在车上问他：“你觉得跟以前相比，峇里岛的橙头地鸫变多了还是变少了？”



欧奇克是普普安一名专业的橙头地鸫经销商。图：作者提供

“我还小的时候，橙头地鸫在我们村庄非常普遍。”阿尔亚指向他村庄座落的巴图卡鲁山说，以前每天早晨总能听见牠们的歌声，虽然当时不知道橙头地鸫长什么样子——毕竟这种鸟很胆怯，总是躲藏起来，但耳朵对那歌声非常熟悉。“现在听不到了，有时听到橙头地鸫的歌声，我总觉得是从什么人的笼子里逃出来的。”

许多养鸟者表示，跟三十年前相比，野外族群确实少了。我问阿尔亚，他认为导致数量减少的主要因素，是环境破坏还是大量采集？他表示，不可否认峇里岛有越来越多森林被砍掉，盖了房子，但捉鸟应该是更严重的问题。“在我村庄那边，从小时候到现在，环境跟气候都没有太大改变，仍然有非常多树，非常多稻田。但问题是，橙头地鸫太昂贵、太有价值了，人们在野外看到都要把牠捉去贩售。”

在峇里岛，橙头地鸫的采集大致分成两类：一类是在咖啡园这类私人土地上进行的——正如前文提到的DNA等商家，这些地方只有地主或佃农才有权利采收，而且只采收尚未离巢的雏鸟。另一类是在野外森林进行的，它们多半缺乏规范，甚至为了赚取快钱，连成鸟也不放过。

“橙头地鸫是一种很敏感的鸟，只有从幼鸟养起才能成活。如果去抓野生成鸟，常常会因为过度紧迫而拒绝进食，不久便死亡。”阿尔亚说：“尽管大家都知道这件事，仍然有人会尝试捕捉。因为只要有人愿意购买，即使价格不高，还是能赚到钱。”

除了采集成鸟的问题外，采集幼鸟同样存在疑虑。在前述2008-2009年进行的调查中，研究者曾追踪了50个橙头地鸫的巢位。结果发现，其中大概有二分之一会被农民采收、三分之一被天敌掠食、一些因自然事件毁坏，最终只有百分之六的幼鸟顺利离巢。换言之，每年加入野外族群的新生个体很少，当前维持的生产水准，很可能是依赖一个逐渐老化的群体在支撑著。若再过个十年、二十年，难保不会面临族群崩溃的危机。

面对橙头地鸫的保育问题，当地居民也有自己的想法与对策，尤其对于在私人种植园采集的农民而言，橙头地鸫的族群延续直接关系到生计的延续。于是，有些人盘算起长远的将来，摸索另一种与鸟共生的可能性。



卜度生产橙头地鸫的咖啡园。图：作者提供

鸟儿知道自己的家乡在哪里

这天，基德带我们来到他的咖啡园，观察橙头地鸫的筑巢环境。在普普安，你不会见到高度机械化的单一作物种植园，大多是小农经营的家族式农场。且除了主要作物之外，林子里多半混种棕榈、山竹、兰撒果、蛇皮果等各式树木。漫步在园子里，我们发现许多树枝岔口处，都被人堆叠出一团团干枯植物。基德说，这是橙头地鸫喜欢的材料，他们刻意打造出这种环境，目的是诱引野鸟前来繁殖。

为了提高咖啡园的幼鸟生产力，许多农民凭借自己的观察与理解，发展出一系列栖地改良措施。除了堆放植物纤维外，有人会在树木周围割草、锄地、堆肥，让橙头地鸫有地方觅食；又或者修剪树木，调整遮荫，创造更适合筑巢的微栖地。他们以一种经营牧场的概念，将橙头地鸫的生存需求纳入环境管理的一环。

为降低野生族群的压力，在普普安的部分地区，采集者不会将巢中幼鸟全数取尽，而是选择留下一只给亲鸟抚养。有些农民则会主动将母鸟释放回咖啡园，毕竟她们在市场上没什么价值，留在野外却能产出更多幼鸟。“小鸟知道自己在这里长大，以后就会回到这里。跟人一样，你去过很多国家，最后还是回到自己的家乡。”阿尔亚说。

这样的想法之所以能付诸实践，很大程度上，仰赖的是明确的土地私有制度。只有掌握管理空间的权力，农民才有办法进行长远规划。“普普安这边的采集者都有自己的土地，相较之下，峇里岛东部有另一个产地卡朗阿森 (Karangasem)，那边没什么人在经营品牌，几乎都是掠夺式的采集。”阿尔亚表示：“他们的想法是，如果我不全部拿走，其他人也会拿走，我不如先赚点钱再说。”

DNA养育的橙头地鸫幼鸟。图：作者提供

除了农民的个人选择，村庄组织也发挥重要的约束力量。1990年代后期，橙头地鸫刚在峇里岛流行起来时，许多普普安农民仍会猎捕成鸟。直到2000年代初期，当地迅速通过禁止捕捉成鸟的规定，并对违反者严加惩罚。这样的秩序之所以能够运行，依靠的是峇里岛长期存在的紧密村庄组织，传统上，它们会透过制定习惯法来规范公共事务。比起印尼国家政府的法律，村庄的权力在当地更能有效施展。

根据《峇里邮报》2018年的报导，普普安的姆杜特穆村 (Munduk Temu) 在当年颁布了一条规定，限制村民每五年必须停止采集幼鸟一年，以纾解橙头地鸫的生存压力。违反规定者，每捕捉一只鸟将处以25万到100万印尼盾的罚款 (27到110美元)。与此同时，村庄也要求农民逐步转为有机施作，减缓当地的环境污染。

根据商人们的说法，过去十年来，橙头地鸫的产量似乎没有明显减少；需求依旧火热，价格无太大波动。尽管野外族群的实际状况如何，仍然有待学者进一步研究佐证。不过，当橙头地鸫在其他区域濒临绝迹之时，峇里岛的族群确实在当地农业体系中找到了自己的栖位——那不只包含生物物理环境，也包含社会与文化环境。

“这种鸟喜欢咖啡，喜欢蛇皮果。”巴贾说：“如果村民转行去做别的工作，再也不务农了，橙头地鸫就没有地方筑巢了。”

[#人类世#印尼](#)

本刊载内容版权为端传媒或相关单位所有，未经[端传媒编辑部](#)授权，请勿转载或复制，否则即为侵权。