

การวิจัยเรื่องการปรับตัวของนักศึกษาหญิงที่ทำงานเป็นพนักงานส่งเสริมการขายสุรา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาภูมิหลังทางด้านครอบครัวและสังคมของ นักศึกษาหญิงและศึกษาการปรับตัวทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของนักศึกษาหญิงที่ทำงานเป็น พนักงานส่งเสริมการขายสุรา

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลภาคสนามโดยการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ การสัมภาษณ์แบบเป็นทางการและการสนทนากลุ่ม ตลอดจนการบันทึกข้อมูลผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ นักศึกษาหญิงที่ทำงานเป็นพนักงานส่งเสริม การขายสุราในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 9 ราย นอกจากนี้ได้ทำการสัมภาษณ์ เพื่อน แฟน พ่อแม่ พนักงานในบริษัท เจ้าของร้านและ ลูกค้า เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ ของข้อมูล และนำเสนอโดยการบรรยาย ผลของการวิจัยสรุปได้ดังนี้

นักศึกษาหญิงที่ทำงานเป็นพนักงานส่งเสริมการขายสุรา กำลังศึกษาในระดับ ปริญญาตรี ทั้งมหาวิทยาลัยของเอกชนและของรัฐบาล ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว ฐานะยากจนถึงปานกลาง ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ ค้าขาย รับจ้าง ทำนา ทำสวน มีรายได้ เดือนละ 6,000-40,000 บาท ครอบครัวมีหนี้สิน จำนวน 4 ราย สถานภาพทางสังคมของ ผู้ปกครองส่วนใหญ่เป็นชาวบ้าน การอบรมเลี้ยงดูโดยส่วนใหญ่ พ่อแม่เอาใจมาตั้งแต่เด็ก ก่อนประกอบอาชีพนี้ส่วนใหญ่ไม่เคยประกอบอาชีพใด ๆ มาก่อน การทำงานนอกเวลาเรียน คืออยากมีรายได้เสริม อยากใช้เวลาว่างจากการเรียนให้เกิดประโยชน์และอยากแบ่งเบาภาระ ทางบ้าน

เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่จะทำให้พนักงานส่งเสริมการขาย คูตี ดูสะอาดตา วาบหอม ล่อแหลม พนักงานส่งเสริมการขายมีการปรับเปลี่ยนตนเองที่ต้องใส่กระโปรงสั้นโดยการใส่ กางเกงข้อนข้างใน หรือใส่กางเกงออกจากหอพักมาค้อยแล้วถึงจะมาเปลี่ยนที่ร้าน ส่วนใหญ่ มีการปรับตัวได้ดี ส่งผลให้นักศึกษาชอบใส่กระโปรงสั้นเพื่อมาเรียนหนังสือเพราะติดมาจากการ ทำงาน การฝึกอบรมส่วนใหญ่อ่านจากเอกสารของบริษัทสามารถเข้าใจและปฏิบัติงานได้ อย่างเข้าใจ รายได้/เดือน มีนักศึกษาหญิงที่เชียร์เหล้าจำนวน 4 ราย และนักศึกษาที่เชียร์เบียร์ จำนวน 5 ราย จะมีข้อแตกต่างกันในเรื่องของรายได้ เชียร์เหล้ารายได้วันละ 250 บาท และ 400 บาท มีการปรับตัวมากกว่าการขายเบียร์เนื่องจากเหล้าขายออกยากกว่าเบียร์นักศึกษหา วิธีการขายที่หลากหลายกว่า เชียร์เบียร์รายได้วันละ 200 บาท สามารถขายได้ง่ายกว่าเหล้า เนื่องจากมีราคาถูก แต่รายได้น้อยกว่า นักศึกษามีวิธีการเรียนรู้ที่จะเลือกทำเลที่ตนเอง สามารถที่จะทำได้ หรือเมื่อทำงานไปแล้วจะมีวิธีการหรือเทคนิคในการขายอย่างไร เจตคติที่มี ต่อการทำงานพนักงานส่งเสริมการขายสุรา เห็นว่าเป็นงานที่ใช้เวลาทำน้อยแต่ได้เงินเดือนดี

นักศึกษาปรับตัวให้เข้ากับแฟน เพื่อนในมหาวิทยาลัย เจ้าของร้าน ลูกค้าและ พนักงานเสิร์ฟ ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากต้องทำงานร่วมกันและมีการพึ่งพาอาศัยกันกฎระเบียบ ให้พนักงานส่งเสริมการขาย ปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินชีวิตให้เข้ากับสถานการณ์การทำงานให้ มากยิ่งขึ้น การปฏิบัติตนเองเมื่ออยู่ร่วมกันย่อมมีความสัมพันธ์กันเนื่องจากพนักงานส่งเสริม การขายต้องทำงานร่วมกับบุคคลหลายกลุ่ม การเรียน ช่วงแรกที่ทำงานเมื่อไปเรียนหนังสือ นักศึกษารู้สึกง่วง ต่อมานักศึกษามีการปรับตัวโดยได้เนื่องจากความเคยชิน เพื่อนใน มหาวิทยาลัย มีการช่วยเหลือกันในเรื่องต่าง ๆ ไม่ใช่ว่าเป็นเรื่องการเรียนเพียงเรื่องเดียว วัยรุ่น โดยส่วนใหญ่ถ้ามีปัญหา ก็มักจะหาเพื่อนที่รู้ใจมาปรึกษา แต่จะไม่กล้าปรึกษาคนใน ครอบครัว

ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน เมื่อได้รับเงินเดือนมากนักศึกษามีการใช้จ่ายใน ชีวิตประจำวันตามเงินเดือนที่ได้หรืออาจมากกว่า ค่านิยมเปลี่ยนไปจากเดิม ค่าใช้จ่ายใน ชีวิตประจำวันก็ต้องมีมากตามไปด้วย นักศึกษาปรับตัวได้ยากสำหรับเรื่องค่าใช้จ่ายเพราะยังม ีความต้องการในสิ่งที่ตนเองอยากได้เพื่อตอบสนองความต้องการ ความรับผิดชอบต่อ ครอบครัว นักศึกษามีวิธีการจัดสรรเงินเดือนของตนเองเพื่อที่จะได้ส่งให้ทางบ้านได้แบ่งเบ าภาระ โดยการหักจากเงินเดือนที่ได้รับในทุก ๆ เดือน นักศึกษาสามารถควบคุมเงินในส่วนนี้ได้ เนื่องจากว่านักศึกษามีความรับผิดชอบต่อครอบครัวสูงมาก แสดงถึงความกตัญญูรู้คุณต่อบิดา มารดา

เจตคติในการเป็นภรรยาน้อยและการขายบริการทางเพศ พนักงานส่งเสริมการขายส่วนใหญ่มองว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่ดี แต่การทำอาชีพนี้มีความเสี่ยงที่จะเป็นภรรยาน้อยและการขายบริการทางเพศสูง เพราะเป็นงานกลางคืน แต่งตัวล่อแหลม พบปะผู้คนที่มีฐานะส่วนใหญ่คนที่ทำงานเป็นพนักงานส่งเสริมการขาย เป็นคนที่มีฐานะยากจนหรือปานกลางต้องการเงินเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน นักศึกษามีการหลีกเลี่ยงโดยการเลือกคบเพื่อนที่ดีไม่เที่ยวกลางคืนเนื่องจากมีความเสี่ยงสูงที่จะถูกหลอกลวงโดยง่ายและการถูกมอมยา จะมีการเรียนรู้ที่จะหลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม จากเพื่อนร่วมงาน เจ้าของร้าน พนักงานบริษัท แต่ยังมีพนักงานส่งเสริมการขายบางคนที่ยอมทำอาชีพนี้เนื่องจากต้องการเงินเพื่อความอยู่รอดของตนเองและครอบครัว

The objectives of this thesis, namely, Self-adjustment of Female Students Working as Liquor Promotion Staff in Muang Chiang Mai District, were to study the female students' social and family backgrounds, and their social and economic adjustment while working as the liquor promotion staff.

The researcher collected field data from 9 female students, their boyfriends, friends, parents, liquor company workers and customers in Muang Chiang Mai district by using formal and informal interviews, including participant observations and non-participant observations. The collected data were investigated and analyzed in connection with the conceptual framework with descriptive report. The research results were as follows.

The female students working as liquor promotion staff, were studying at a tertiary educational level in private and government universities. Their families' economic situations were between poor and moderately sufficient. Most of their families' occupations were merchandise, employees, paddy farmers, orchard owners with monthly incomes between 6,000 – 40,000 baht. Four of their families were still in debt. Most of their parents were villagers. The student key informants were mostly brought up with over protection. They had never worked before taking the current job. They just wanted to work over time out of their studying time, earn supplementary income, use their free time more beneficial and also to relief their families' burdens.

Their dressing clothes made them much better looking, attractive, with sex appeal. They had to adjust themselves as they had to wear short skirts with underwear pants or put on long sleeve pants when leaving their dormitories before changing to the short dress at their working restaurants. Most of them could adjust themselves, resulting in being familiar with wearing short skirts to their classrooms. They were trained by reading the companies' documents and could practice understandably. The 4 case studies' daily incomes were 250 and 400 baht from liquor and beer promotion respectively. They found that promoting beer seemed to be much easier than liquor because of the lower price of beer, but getting lesser income than selling liquor. They knew how to learn selectively what

they could do or to apply suitable promotion techniques. They felt that their jobs required small time but better payment.

The students could adjust themselves to their boyfriends, university friends, shop owners and workers quite well, as they had to spend time together and even their common regulations concerned. When they firstly started working, they felt asleep in their classrooms until they could adjust themselves to time, friends and new relationships with mutual helps.

Their daily expenditures varied upon the amount of their earning or more than that. Their values changed, resulting in more payment. They faced difficulty in adjustment in this issue because of their demands. They could manage to send some money back home to relieve their parents' burdens every month with the sense of royalty and responsibility to their parents.

Their attitudes as mistresses and sexual trading were responded as negative behaviors, though this type of occupation was too risky for such situations because it was a night services with risky dresses and public appearance. Most of them were poor or moderately financially sufficient and in need of money for their daily expenses. They could avoid going out at night because they learnt from their friends, shop owners and company workers that they could be cheated easily. However, there were some female students working in liquor promotion accepted such situations for money and survival for themselves and families.