

ยาสมุนไพรร : กระบวนการกลายเป็นสินค้า

จากมุมมองด้านวัฒนธรรม กระบวนการผลิตสินค้าและการแลกเปลี่ยนสินค้า ยังเป็น กระบวนการทางวัฒนธรรมหรือการนิยามความหมาย สินค้ามิใช่เพียงวัตถุสิ่งของที่ผลิตขึ้นเท่านั้น แต่ยังต้องได้รับการนิยามความหมายทางวัฒนธรรมว่าเป็นวัตถุสิ่งของประเภทหนึ่งในบรรดาวัตถุ สิ่งของทั้งหมดที่มีอยู่ในสังคมแห่งใดแห่งหนึ่ง มีเพียงวัตถุสิ่งของบางประเภทเท่านั้นที่ถูกกำหนดว่า เป็นสินค้า นอกจากนั้นวัตถุสิ่งของชนิดหนึ่งอาจเป็นสินค้าในเวลาและสถานที่แห่งหนึ่ง แต่กลับมิใช่ สินค้าในเวลาและสถานที่อื่น หรืออาจถูกนิยามความหมายแตกต่างออกไปโดยแต่ละบุคคลแต่ละ สังคม การเปลี่ยนแปลงและความแตกต่างในการนิยามความหมายของ “สินค้า” แสดงให้เห็นถึง ระบบเศรษฐกิจแบบศีลธรรมที่อยู่เบื้องหลังระบบเศรษฐกิจการตลาดและการแลกเปลี่ยนสินค้าใน ชีวิตประจำวัน (ยศ สันตสมบัติ 2540 : 88)

“สินค้ายาสมุนไพรร” และ “ธุรกิจการเร่ขายยาสมุนไพรร” ของชาวบ้านในการศึกษาคั้งนี้ก็ เช่นกัน ที่กระบวนการผลิตสินค้าและกระบวนการสร้างให้เกิดการการแลกเปลี่ยนสินค้านั้น ประกอบด้วยไปด้วยการผลิตสร้างความหมายจากกลุ่มคนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ในศึกษาจะมุ่งเน้นไปที่ ผู้กระทำทางสังคม (social actor) 2 ส่วนที่เป็นผู้ผลิตความหมายหลักให้แก่ “ยาสมุนไพรร” ในฐานะ ของ “สินค้าวัฒนธรรม” ซึ่งได้แก่ “หมอยาสมุนไพรร” และ “คนเร่ขายยาสมุนไพรร” ทั้งนี้ “หมอ/หมอ ยาสมุนไพรร” นั้นผู้ศึกษาให้ความสำคัญกับหมอยาสมุนไพรรผู้ซึ่งเมื่อสอบถามคนเร่ขายยาสมุนไพรร ส่วนใหญ่แล้วได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญทั้งในฐานะหมอยาผู้ผลิตยาสมุนไพรร และ ผู้การสร้างระบบธุรกิจการเร่ขายยาสมุนไพรรของจังหวัดลำปางขึ้น ส่วน “คนเร่ขายยาสมุนไพรร” นั้น ถือเป็นหนึ่งในผู้กระทำทางสังคม (social actor) ที่มีบทบาทในการถ่ายทอด/ดัดแปลง/สร้าง ความหมายใหม่/ธำรงความหมายให้แก่สินค้าสมุนไพรรนั้น โดยในการนำเสนอผลการศึกษาในบทนี้ ผู้ศึกษาจะนำเสนอให้เห็นถึงกระบวนการสำคัญ 2 กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ กลายเป็นสินค้าของยาสมุนไพรร นั่นคือ 1) การศึกษาถึงกระบวนการสร้างความหมายให้แก่สินค้า ยาสมุนไพรร และ 2) การศึกษาถึงกระบวนการจัดการระบบธุรกิจแบบบ้านๆของธุรกิจการค้าขายยา สมุนไพรร กล่าวคือ

1. สินค้ายาสมุนไพร : กระบวนการสร้างความหมาย

1.1 การค้าขายสินค้ายาสมุนไพรในมุมมองของ “หมอยาสมุนไพร”

จากการพูดคุยแลกเปลี่ยนกับหมอฟงษ์ศักดิ์ หมอยาสมุนไพรซึ่งคนเร้าขายยาสมุนไพรบอกกล่าวแก่ผู้ศึกษาว่าเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการผลิตสินค้ายาสมุนไพรเพื่อการค้าขาย ซึ่งปัจจุบันที่บ้านของหมอฟงษ์ศักดิ์ คือ แหล่งผลิตสินค้ายาสมุนไพรหลักที่คนในธุรกิจดังกล่าวไปซื้อสินค้ายาสมุนไพรแล้วนำไปเร้าขายอีกต่อหนึ่ง หมอฟงษ์ศักดิ์เป็นชายวัยกลางคนอายุประมาณ 46 ปี จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา หมอฟงษ์ศักดิ์แต่งงานแล้ว มีลูกสาว 1 คน ปัจจุบันหมอฟงษ์ศักดิ์มีตำแหน่งเป็นผู้ใหญ่บ้านของหมู่บ้าน หมอฟงษ์ศักดิ์ เป็นชายร่างสันทัด วันที่ผู้ศึกษาเดินทางไปสัมภาษณ์หมอฟงษ์ศักดิ์ที่บ้าน บ้านของหมอฟงษ์ศักดิ์เป็นบ้านไม้สักหลังใหญ่ 2 หลังปลูกในบริเวณเดียวกัน แม้ว่าบ้านไม้สักดังกล่าวจะไม่ใหม่ สดใสมากนัก แต่ผู้ศึกษาได้รับรู้ได้ถึงควมมีฐานะที่ร่ำรวยของหมอฟงษ์ศักดิ์ นอกจากนี้ภายในบริเวณบ้านก็มีรถของหมอฟงษ์ศักดิ์จอดอยู่ 2 คัน คือ รถโตโยต้า พอร์จูนเนอร์ 1 คัน และรถ BMW รุ่นไม่เก่ามากนักอีกคันหนึ่งจอดอยู่ อาชีพปัจจุบันของหมอฟงษ์ศักดิ์ คือ การประกอบธุรกิจการผลิตยาสมุนไพร และการทำธุรกิจรับซื้อ-ขายรถมือสอง จากธุรกิจที่ค่อนข้างมั่นคงทั้ง 2 ธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้ครอบครัวของหมอฟงษ์ศักดิ์มีรายได้เดือนหนึ่งหลายหมื่นบาท และสะท้อนให้เห็นความมั่งคั่งของฐานะของหมอฟงษ์ศักดิ์ได้อย่างชัดเจน

“ป๊อ” ยาสมุนไพรกับแรงบันดาลใจของหมอฟงษ์ศักดิ์

“พอดิมี “ป๊อ” (ตำรา) ยาสมุนไพรของอุ้ยของป้อ(คนเฒ่าคนแก่ซึ่งเป็นญาติของหมอฟงษ์ศักดิ์) ซึ่งป๊อเดียว(ปัจจุบัน) อุ้ยคนนั้นเป็นตายไปแล้ว เป็นละไว้(ทิ้งไว้) ป้อก็เลยเอามาศึกษาดู ในปีนั้นก็มีการเขียนวิธีทำยาอยู่บ่อยๆ ส่วนใหญ่ก็เป็นยาต้ม ยาตาก ยาฮากไม้(ยารากไม้) แต่ตอนหลังๆมาที่มียาหลายอย่างนั้นมาเพิ่มทีหลัง ส่วนใหญ่เวลาป้อไปไหนป้อก็จะถามคนเฒ่าแก่ในที่ต่างๆ บางทีเป็นก็ถามเขา เขาก็ถามเป็น มันเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน ในช่วงที่ตัดสินใจผลิตยาสมุนไพร เพื่อขายนั้นป้อก็สังเกตเห็นว่าอุ้ยเป็นมีคนมาซื้อยาถึงบ้าน พออุ้ยเสียเป็นก็เลิกไป เพราะว่าสมัยเมื่อก่อน ยาหมอ ยาโรงพยาบาล คลินิก มันไม่ค่อยมี แต่ละจังหวัดก็มีโรงพยาบาลอยู่ที่เดียว จะไปหาหมอโรงพยาบาลมันก็ลำบาก ถนน

หนทางมันก็ปื๊ด มันกันดาร ฉะนั้นชาวบ้านเขาจึงต้องปิ้ง (ฟิง) หมอเมือง ซึ่งตะ
ก่อนแต่ละหมู่บ้านก็มีหมอเมือง"

เมื่ออยู่ทั้งป้ายาสมุนไพรไว้ให้หมอพงษ์ศักดิ์ก็นำมาศึกษาเรียนรู้ และเริ่มผันตนเองเป็น
หมอเมืองสืบต่ออยู่ของตนเอง โดยการ "เข้ายา" หรือผสมยาสมุนไพรตามสูตรที่บันทึกไว้ในปื๊ด/ตำ
ยาสมุนไพรของอ้อย เมื่อชาวบ้านมาสั่งและซื้อยาอย่างต่อเนื่อง หมอพงษ์ศักดิ์ ก็เริ่มผลิตยาไว้มาก
ขึ้น และคิดว่าหากผลิตยาสมุนไพรไว้มากๆ แล้วรอเพียงให้คนมาซื้อที่บ้านคงไม่ได้รับการ ประกอบกับ
การสังเกตว่าคนแถวบ้าน หรือชาวบ้านโดยทั่วไป ส่วนใหญ่เป็นคนยากจน ทำอาชีพทำไร่ทำนา เมื่อ
ว่างเว้นจากการทำงานในไร่ในนาแล้วก็ไม่มีภาระงานอะไรทำ จึงมีความคิดที่จะพาชาวบ้านเหล่านี้
ซึ่งหมอพงษ์ศักดิ์ เรียกว่า "คนงาน/ลูกน้อง" ล่องออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพร

จุดเริ่มต้นของธุรกิจแบบบ้านๆ

ธุรกิจการเร่ขายยาสมุนไพรโดยเริ่มจากชักชวนญาติพี่น้องของตนเองก่อน จากนั้นก็พากัน
ออกเดินทางไปเร่ขายยาสมุนไพรในหมู่บ้าน/ชุมชนต่างอำเภอ และจังหวัดใกล้เคียง เช่น ลำพูน
เชียงใหม่ พะเยา เมื่อล่องนำชาวบ้านออกเร่ขายยาสมุนไพรแล้วพบว่า สามารถสร้างให้เกิดงานเกิด
อาชีพให้กับชาวบ้านได้ หมอพงษ์ศักดิ์ก็รู้สึกว่าการนี้พอจะมีช่องทางในการพัฒนา ส่วน
ชาวบ้านเองเมื่อทดลองไปเร่ขายยาสมุนไพรแล้วพบว่า ขายได้มีคนซื้อ และมีรายได้ จึงสมัครใจที่จะ
ไปเดินเร่ขายยาสมุนไพรอีก พร้อมทั้งมีการพูดปากต่อปากชักชวนญาติพี่น้อง คนบ้านใกล้เคียง
เคียงให้ออกมาเดินเร่ขายยาสมุนไพร ฉะนั้นจึงทำให้จำนวนคนเร่ขายยาสมุนไพรเพิ่มจำนวนสูงขึ้น

เมื่อเห็นว่าธุรกิจเร่ขายสมุนไพรเป็นธุรกิจที่ดี ทำให้เกิดรายได้มาก และเมื่อประกอบธุรกิจ
ดังกล่าวมาระยะเวลาหนึ่งจนสามารถสะสมทุนทรัพย์ได้ระดับหนึ่งก็เริ่มขยายกิจการของตนเองด้วย
การเพิ่มจำนวนรถที่พาคนเร่ขายยาสมุนไพรให้มากขึ้น โดยการว่าจ้างให้ชาวบ้านที่มีรถปิคอัพเป็น
ลูกน้องของตนและพาชาวบ้านออกเดินทางเร่ขายยาตามสถานที่ต่างๆ ถึง 5 คัน ซึ่งในช่วงแรกหมอ
พงษ์ศักดิ์ก็จะให้ค่าตอบแทนในลักษณะของการจ่ายค่าจ้างขับรถให้ ส่วนค่าใช้จ่ายต่างๆหมอพงษ์
ศักดิ์จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด เมื่อดำเนินกิจการมาระยะเวลาหนึ่งจนลูกน้องที่รับจ้าง
ออกรถพคนเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรมีเงินทุนก้อนหนึ่งที่เพียงพอที่จะบริหารกิจการ/ธุรกิจของ
ตนเอง ก็จะพัฒนาตนเองเป็นหมอขายยาสมุนไพรหรือเถ้าแก่เอง โดยที่มารับยาสมุนไพรจากหมอพงษ์
ศักดิ์ จากนั้นก็พาชาวบ้านออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพร ทั้งนี้ในการรับ/ซื้อยาสมุนไพรจากหมอ
พงษ์ศักดิ์นั้นมิทั้งในลักษณะของการมาซื้อยาสมุนไพรที่บรรจุเสร็จแล้ว หรืออาจจะเป็นลักษณะของ

ยาสมุนไพรพร้อมส่วนผสมที่เข้ายาหรือผสมเสร็จแล้ว แต่ยังไม่ได้ทำให้เป็นเม็ดยา และยังไม่ได้บรรจุหีบห่อ หากเป็นการซื้อยาสมุนไพรในลักษณะหลัง ทางหมอพงศ์ศักดิ์จะเขียนวิธีการปั้นยาให้เป็นเม็ด หรือการตากยา บดยา หรือวิธีการบรรจุยาสมุนไพรไว้ให้ ส่วนในเรื่องของฉลากยาสมุนไพรนั้น ทางหมอพงศ์ศักดิ์เองก็ไม่กำหนดไว้อย่างตายตัวว่าจะต้องใช้ชื่อหมอพงศ์ศักดิ์เป็นผู้ผลิต หรือมองว่าความรู้ในเรื่องของการผลิตยาสมุนไพรหรือการเข้ายาสมุนไพรนั้นเป็นของตนเองเท่านั้น หากหมอยาสมุนไพร/เฒ่าแก่คนใหม่ต้องการจะนำยาสมุนไพรนั้นไปติดฉลากโดยใช้ชื่อของตนเองก็ไม่ขัดข้อง เนื่องจากมองว่าส่วนใหญ่ก็เป็นพี่น้อง เป็นเครือญาติ หรือเป็น “คนหมู่เดียวกัน” หรือคนพวก/กลุ่มเดียวกัน นอกจากนี้ยังมองว่าอย่างไรเสียหมอสมุนไพรหน้าใหม่ก็ได้มีองค์ความรู้ในการผสมยาสมุนไพรแต่อย่างไร ไม่น่าจะมีผลกระทบต่อตนเอง

องค์ความรู้การ “เข้ายา” กับการผลิตแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน

ทั้งนี้องค์ความรู้หลักในการผลิตยาสมุนไพรของหมอพงศ์ศักดิ์เกิดจากการศึกษาเรียนรู้และทดลองทำจากป๊า/ตำยาสมุนไพรดังกล่าว ซึ่งในเริ่มแรกเป็นการผลิตยาเพียงไม่กี่อย่าง จากนั้นด้วยลักษณะบุคลิกประจำตัวที่เป็นคนชอบที่จะแสวงหาความรู้ใหม่ในเรื่องของส่วนผสมยา โดยการถามคนเฒ่าคนแก่บ้าง ศึกษาจากตำรายาสมุนไพรใหม่ๆบ้าง ตลอดจนการเข้าร่วมฝึกอบรมยาสมุนไพรต่างๆ ทั้งนี้ยาสมุนไพรชนิด/ประเภทใหม่จะอาศัยศึกษาจากหนังสือต่างๆที่เขียนไว้ จากนั้นก็นำไปปรึกษาอาจารย์/หมอเมืองที่มีความรู้ในเรื่องนี้โดยตรง

ส่วนผสมของยาสมุนไพรที่ต้องนำมา “เข้ายาสมุนไพร” แต่ละชนิดนั้น บางชนิดเป็นสิ่งที่มิได้อยู่ในชุมชนของตนเอง บางชนิดมิอยู่ในชุมชนอื่น ซึ่งเมื่อเข้าสู่แวดวงของหมอยาสมุนไพร ก็จะทำให้เรียนรู้ในเรื่องของแหล่งของพืชสมุนไพรชนิดต่างๆว่าอยู่ที่พื้นที่ หรือชุมชนใด จากนั้นก็ทำการติดต่อขอซื้อจากแหล่งดังกล่าว

“อย่างกวาวเครือ มันมีอยู่ในหมู่บ้านเฮ อยู่ป่า ให้ชาวบ้านชุดมาขาย หรือฮากไม้สมุนไพรต่างๆก็มีอยู่ในหมู่บ้าน ชาวบ้านเป็นเอามาขายให้ที่บ้านบ้าง บางครั้งคนเฒ่าคนแก่ที่บ้านเป็นเคยปลูกไว้และเป็นบ่ได้ใช้ เป็นก็เอามาขาย แถมเป็นกับบอกว่าฮากไม้ นั้นมันเอาไปเข้ายาสมุนไพรได้ ซึ่งมันก็ทำให้เขามีความรู้จักเกี่ยวกับสรรพคุณของยาสมุนไพร และยาตัวใหม่เพิ่มขึ้น”

การผลิตยาสมุนไพรทำทุกวัน โดยคนในครอบครัวไม่ว่าจะเป็น พ่อ ภรรยา และลูกสาวต่างมีองค์ความรู้ในการ “เข้ายาสมุนไพร” ทั้งสิ้น เนื่องจากหมอพงษ์ศักดิ์ได้ถ่ายทอดองค์ความรู้ดังกล่าวให้กับคนในครอบครัวของตน ในแง่มุมเชิงธุรกิจ หมอพงษ์ศักดิ์กล่าวว่า เป็นการเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าตามความต้องการของตลาด และผลจากการที่คนในครอบครัวมี องค์ความรู้เกี่ยวกับยาสมุนไพรและสามารถผลิตยาสมุนไพรแทนตนเองได้ ทำให้ตนมีเวลาว่างที่จะไปประกอบธุรกิจอย่างอื่นต่อไป ซึ่งปัจจุบันตนเองก็ได้เปิดทำธุรกิจซื้อขายรถยนต์มือสองในลักษณะของการทำเต็นท์รถมือสองขึ้น ในอีกแง่มุมหนึ่งหมอพงษ์ศักดิ์ก็มองว่าการถ่ายทอดองค์ความรู้ดังกล่าวไปยังคนในครอบครัวจะทำให้เกิดการสืบทอดองค์ความรู้ว่าด้วยการผลิตยาสมุนไพรแก่คนในครอบครัว ทำให้ภูมิปัญญาดังกล่าวไม่สูญหาย และกลายเป็นอาชีพ/ธุรกิจประจำของครอบครัว สืบต่อไปจนรุ่นลูกรุ่นหลาน ลูกสาวเรียนอยู่ที่ชลบุรี ก็เอาไปขายด้วย พอกลับมาที่บ้านก็เอายาสมุนไพรกลับไปด้วย ลูกค้าแถวชลบุรีเมื่อต้องการยาสมุนไพรก็โทรศัพท์มาหาลูกสาว แล้วก็นัดหมายกันว่าเอายาสมุนไพรไปส่งให้บริเวณใด หรือจะมารับยาสมุนไพรได้ที่ไหน

พัฒนาการของ “สินค้ายาสมุนไพร”

สำหรับยาสมุนไพรที่เป็นสินค้าที่มีการค้าขายกันในช่วงแรกนั้น มีเพียงยาไม่กี่ชนิด เป็นต้นว่า ยาต้มแก้เจ็บหลัง เจ็บเอว, ยารธาตุ แก้อาการวิงเวียน คลื่นเหียน อาเจียน, ยาลิ้ม แก้ปวดท้อง, ยาแก้(แบบฝนกับหิน) แก้อาการจุกเสียด, ยาขางขาง แก้เด็กที่มีอาการพุงโลกันปอด โดยเฉพาะยากาก ยาต้ม เป็นยาสมุนไพรที่มีสรรพคุณแก้เจ็บหลัง เจ็บเอว เพราะคนทำงานหนัก เช่น ชาวไร่ ชาวนา สินค้าสมุนไพรในสมัยนั้นโดยส่วนใหญ่เป็น “ยารักษาโรค” ซึ่งจะแตกต่างจากสินค้ายาสมุนไพรในปัจจุบันที่มีความหลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความหลากหลายในแง่ของการเป็นยารักษาโรคที่ซับซ้อนมากยิ่งขึ้น โดยที่โรคภัยไข้เจ็บที่เกิดขึ้นเป็นไปตามยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ยารักษาโรคมะเร็ง ยารักษาโรคเบาหวาน นอกจากนี้สินค้ายาสมุนไพรที่เป็น “ยาเพื่อเสริมความงาม/สมุนไพรเสริมความงาม” ก็ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายมากยิ่งขึ้นทุกขณะ เป็นต้นว่า ยาสมุนไพรลดไขมัน น้ำมันสมุนไพรกราวเครือ และยาสมุนไพรที่มีสรรพคุณในเรื่องของการเสริมสร้าง “ความเป็นหญิงความเป็นชาย” เช่น น้ำมันสมุนไพรกราวเครือ ที่มีสรรพคุณทำให้เนื้อหนังบริเวณที่ทาและนวดน้ำมันสมุนไพรดังกล่าวมีความเต่งตึง ซึ่งสำหรับคุณผู้หญิงที่ต้องการให้ทรวงอกเต่งตึง อวบอ้วนก็สามารถใช้น้ำมันดังกล่าววนวดได้ หรือท่านชายที่ต้องการเพิ่มขนาดของอวัยวะเพศ น้ำมันสมุนไพรดังกล่าวก็สามารถใช้ได้ ดังคำกล่าวของหมอพงษ์ศักดิ์ที่ว่า

“ปัจจุบัน ยาที่เป็นที่นิยมของคน ส่วนใหญ่จะเน้นไปทางยาสมุนไพร เพื่อความสวยงาม เช่น ยาลดความอ้วน กวาวเครือ รู้สึกว่าจะขายดี ยาสมุนไพรพวกนี้จะขายได้ง่ายกว่า เหมือนกับเวลาที่เฮาขายกับข้าวกับขายขนม คนที่ขายขนมย่อมขายได้ง่ายกว่าขายกับข้าว เพราะคนมันซื้อง่ายกว่า เหมือนกับยาสมมุติว่าทั้งหมดบ้านมีคน 100 หลังคาเรือน มีคนบ่นสายที่ต้องการซื้อยาเพียงไม่กี่คน แต่คน 100 หลังคาเรือนนั้น ถ้าถามว่าอยากสวยอยากงามก่อน ทุกคนอยากสวยอยากงามทั้งนั้น”

โดยที่มองว่ากระแสสังคมในปัจจุบันที่ผู้คนให้ความสนใจเกี่ยวกับร่างกายของตนเองให้ผอม ให้สวย ให้ดูดี เป็นสิ่งที่ช่วยให้เกิดการขยายตัวของตลาดสินค้ายาสมุนไพรเพื่อความสวยงาม แต่อย่างไรก็ตามยาสมุนไพรรักษาโรคก็ยังคงเป็นสินค้าที่สามารถขายได้และผู้คนมีความต้องการ

“แม้ว่าจะมีโรงพยาบาลเกิดขึ้นนัก หรือมีคลินิกมีร้านขายยาเกิดขึ้นทั่วไป แต่คนก็ยังต้องการ อยากซื้อ อยากกิน ยาสมุนไพรของเฮา เพราะว่ายาหมอ ยาโรงพยาบาล มันอีกขาปลูกจุด ส่วนมากมันเป็น “ยาต่วน” สมมุติว่าเฮาเจ็บหัว พอเฮากินยาพาราลงไปปั๊ป เฮาก็รู้สึกว่บรรเทาความเจ็บหัวลง ยาพารามันบ่ใช่ยาที่อีกขาอาการเจ็บหัว แต่เป็นเพียงยาที่บรรเทาอาการเจ็บหัว นั่นหมายความว่าเฮาสามารถเจ็บหัวได้อีกเรื่อยๆถ้าฤทธิ์ยามันหมด แต่ยาสมุนไพรหรือยาเมืองของเฮาจะเป็นยาอีกขา ที่ทำให้อาการของโรคหายไปเลย แต่มันจะหายช้า ”

วิเคราะห์ตลาดยาสมุนไพร

หากเปรียบเทียบกับในอดีต หมอพงษ์ศักดิ์กล่าวว่า คนกินยาสมุนไพรมากขึ้น สังเกตจากการเติบโตขึ้นของธุรกิจดังกล่าวซึ่งสะท้อนจากจำนวนรถที่ออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรที่มีน้อยคน คนเร่ขายยาสมุนไพรนับพันคน เมื่อผู้ศึกษาถามว่าเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้นราวกลับว่าโลกนี้กำลังสวนทางกัน คือ ในแง่หนึ่งความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีต่างๆพัฒนารุดหน้ามากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของการแพทย์ โรงพยาบาลก็มีมากขึ้น ผู้คนเข้าถึงง่ายขึ้น คลินิกก็มีอยู่อย่างดาษดื่นแล้วทำไมผู้คนจึงซื้อหาบริโภคยาสมุนไพรมากขึ้น หมอพงษ์ศักดิ์ให้ความเห็นว่า

“เมื่อเปรียบเทียบระหว่างยาสมุนไพรกับยาแผนปัจจุบันนั้น ยิ่งโลกเจริญมากเท่าไร ยาแผนปัจจุบันก็ยิ่งก้าวหน้าขึ้นมากเท่านั้น เพราะผลิตแต่สารหรือยาแต่ละตัวมีอันตรายสะสมทั้งนั้น และอีกอย่างการที่เป็นส่งเสริมสมุนไพร ส่งเสริมในเรื่องของการรักษาสุขภาพ หรือการใช้ของที่เป็นธรรมชาติ บัณฑิตเคมี ก็ทำฮือยาสมุนไพรของเขามีคนสนใจมากยิ่งขึ้น เขาก็อยากลองซื้อลองใช้ดู อีกอย่างยาสมุนไพรบดคั่ว เพราะมันมีสารเคมีมันเป็นของธรรมชาติ ที่มีข่าวว่ายาสมุนไพรไม่ดีกินแล้วมีผลกระทบ เพราะว่าคนเอาไปทำบดคั่ว เพราะการเข้ายาสมุนไพร มันบ่งเหมือนกับการผลิตยาแผนปัจจุบันที่ส่วนผสมมันเป็นสารสังเคราะห์ มีสูตรชัดเจน ทำด้วยเครื่องจักร มีโรงงานที่ทันสมัย แต่ยาสมุนไพรมันต้องคนมีความรู้เรื่องนี้ทำถึงจะทำได้ บางที่ต้องต้ม ความอ่อนความแข็งของไฟก็ต้องควบคุมหรือบางที่เอายาสมุนไพรไปตาก แล้วตากบด ยิ่งขึ้นอยู่ ก็ทำฮือฮากไม่แพ้ยา(เขื้อรา) พอเอาไปเข้ายามันก็บด หรือพอเอาไปใส่ถุงก็ทำฮือฮามันขึ้น ขึ้นฮือ มันบ่งเหมือนยาแผนปัจจุบันเป็นอบมาอย่างดีแล้ว”

ยาสมุนไพรไม่อนุญาตให้เร่ขาย: ปัญหาสำคัญในการทำธุรกิจ

นอกจากนี้จากการศึกษาพบว่าการทำธุรกิจเร่ขายยาสมุนไพรดังกล่าวนี้เป็นธุรกิจที่ไม่สู้จะราบรื่นนัก หมอพงษ์ศักดิ์กล่าวว่า “เพราะยาสมุนไพรทุกอย่างไม่ให้เร่ขายได้ พร้อมทั้งไม่ให้โฆษณาด้วยปาก อนุญาตให้เพียงตั้งร้าน หรือแผงลอยขายอย่างที่เป็นทางหรืออยู่กับที่” ฉะนั้นบ่อยครั้งที่มักจะถูกเจ้าหน้าที่ตำรวจจับกุม แต่ก็มักจะ “เคลียร์” กันได้ เช่น ในกรณีที่บ้านน้อยหนึ่งในสมาชิกคนเร่ขายยาสมุนไพรถูกตำรวจนอกเครื่องแบบจับกุม และจะยึดยาสมุนไพรทั้งหมดไว้ แต่เมื่อหมอวิน หมอยาเจ้าของธุรกิจที่พาบ้านน้อยมาเดินเร่ขายยาสมุนไพรมา “เคลียร์” โดยการยอมให้ยึดยาสมุนไพรบางตัวที่อยากได้ และทำการเลี้ยงเบียร์ เรื่องก็จบ

อาจกล่าวได้ว่า การเกิดขึ้นของธุรกิจนี้เป็นเรื่องที่ไม่ถูกต้องนัก เมื่อนักกฎระเบียบข้อบังคับด้านการสาธารณสุขมาเป็นบรรทัดฐาน นอกจากนี้สินค้ายาสมุนไพรโดยส่วนมากยังมิได้รับการอนุญาตจากองค์การอาหารและยาหรือ ออย. ในการรับประกันคุณภาพ ดังนั้นจึงพบว่าหมอยาสมุนไพรทั้งหมดยาผู้ผลิต และหมอยาเจ้าของธุรกิจต่างมีความมีความพยายามในการสร้าง “ความน่าเชื่อถือ” ให้กับสินค้ายาสมุนไพรของตนเองผ่านวิธีการต่างๆ

การสร้าง “พื้นที่” และ “ความน่าเชื่อถือ” แก่สินค้ายาสมุนไพร

การรวมตัวกันในนามของ “ชมรมสืบสานสมุนไพรไทย” เป็นการเอาชื่อของหมอยาเจ้าของธุรกิจมารวมกันในนามของชมรม ซึ่งสมาชิกในชมรมก็เป็นเครือข่าย เพื่อให้สินค้ายาสมุนไพรของตนเองมีแหล่งอ้างอิง กล่าวคือ การเกิดขึ้นของ “ชมรมสืบสานสมุนไพรไทย” ได้สร้างให้เกิดความชอบธรรมกับการรวมกลุ่ม รวมทั้งสร้างให้เกิดความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่ายาสมุนไพรดังกล่าวถูกผลิตจาก “แหล่ง” ที่สามารถอ้างอิง ได้ ในอีกแง่มุมหนึ่งก็เป็นการสร้างตราให้กับสินค้าของตนเอง

การเข้าอบรมในหลักสูตรแพทย์แผนไทยของหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจ จากนั้นก็ทำการถ่ายเอกสารวุฒิปัตตรา/ประกาศนียบัตรของตน เพื่อแจกจ่ายลูกค้า/คนเร่ขายยาสมุนไพร เพื่อเป็นอีกหนึ่งแหล่งอ้างอิงที่คิดว่าน่าจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง หรือเพื่อป้องกันการจับกุมของเจ้าหน้าที่ตำรวจ หรือที่ยายพรกล่าวว่า เอกสารดังกล่าวเป็น “หนังสือกันหมาขบ” มีความหมายว่าเอกสารดังกล่าวเป็นเสมือนเอกสารที่ป้องกันตนเองจากการถูกสุนัขกัด โดยคำว่า “หมาขบ” มีนัยเสียดสีและคำทอเจ้าหน้าที่ตำรวจที่มักจับกุมคนเร่ขายยาสมุนไพรบ่อยครั้ง นอกจากนี้ยังมีการเข้าชื่อเพื่อรวมกลุ่มกันในฐานะของกลุ่มอาชีพและสร้างความหมายให้กับสินค้าสมุนไพรว่าเป็น “สินค้า OTOP” ของหมู่บ้าน ของชุมชนตนเอง

1.2 การค้าขายสินค้ายาสมุนไพรในมุมมองของ “คนเร่ขายยาสมุนไพร”

สำหรับคนเร่ขายยาสมุนไพรแล้ว ถือเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ถ่ายทอด/ส่งต่อความหมายของสินค้ายาสมุนไพรไปสู่ลูกค้า/ผู้คนในวงกว้าง ความหมายของยาสมุนไพรในฐานะของสินค้าสำหรับคนเร่ขายยาสมุนไพรมักเป็นไปในทำนองเดียวกัน คือ การมองว่าสมุนไพรเป็นของดี เป็นยารักษาโรคที่มีประสิทธิภาพสำหรับคนบางคน เป็นสิ่งที่ไม่อันตราย ดังเช่นคำกล่าวของคนเร่ขายยาสมุนไพรหลายๆคน เป็นต้นว่า

“ยาสมุนไพร เป็นของธรรมชาติ เป็นบ่ได้ใส่สารสเตอรอยด์” (อาหอม)

“ยาสมุนไพรมันเป็นของเก่าแก่ ที่เป็นยะกันมาตั้งแต่สมัยพ่ออยู่แม่อยู่ มันก็ดี ถ้าปดักคองบ่ได้ขาย” (ป้าคำ)

“ การรักษาโรคด้วยยาสมุนไพร จะให้มันได้ผล 100 % หมดทุกอย่าง ยาอี่แม็กก็คงปฏิเสธไม่ได้ขนาดนี้ แต่เพราะยาบางชนิดมันก็เหมาะ ก็ถูกกับคนบางคน ลงเนื้อมันชอบลงยา ถ้าคนไหนถูกกับยาสมุนไพรตัวนั้น พอกินเข้าไปมันก็ทำเขาหายขาดจากโรคเลย แต่บางคนกินแล้วบ่ถูกกับหาย ก็เหมือนเฮากินยาพาราที่พอเวลาเฮาเจ็บหัว เฮากิน มันก็ระงับอาการของโรคได้ แต่มันก็ทำให้เฮาหายขาด” (ป้าแก้ว)

คนเร่ขายยาสมุนไพร มองว่าสินค้ายาสมุนไพรของตนเองนั้นเป็นสิ่งที่มีความค่า แต่ในขณะเดียวกันก็ยอมรับว่ามีความไม่แน่นอนของประสิทธิภาพในการรักษาของยาสมุนไพรบางชนิดกับคนบางคน โดยให้เหตุผลว่าธาตุหรือลักษณะร่างกายภายในของแต่ละคนนั้นแตกต่างกัน ความหมายหรือแง่มุมในการมองสินค้ายาสมุนไพรว่า “เป็นยาที่ดีสามารถรักษาโรคได้ และไม่มีผลกระทบน่ากลัว” ที่คนเร่ขายยาสมุนไพรหลายคนอธิบายให้ผู้ศึกษาฟัง ถูกสร้างขึ้นด้วยกระบวนการที่ต่อเนื่อง โดยเป็นเรื่องของการใช้ชีวิตในฐานะคนเร่ขายยาสมุนไพร กล่าวคือความหมายดังกล่าวถูกสร้างขึ้นอย่างเป็นกระบวนการนับตั้งแต่บุคคลคนหนึ่งตัดสินใจออกเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพร เขาหรือเธอก็เริ่มเรียนรู้และทำความรู้จักกับ “สินค้ายาสมุนไพร” ของตนเองซึ่งในระยะเริ่มแรกในการทำความรู้จักกับสินค้าของกลุ่มคนเร่ขายสมุนไพรเป็นไปในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน คือ จากการเรียนรู้จาก “ตลาดยา” หรือการสอบถามหมอสมุนไพร หรือผู้ที่เป็นคนพาตนเองออกไปเร่ขายยาสมุนไพร ตลอดจนการสอบถามผู้ที่ประกอบอาชีพเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรมาก่อนถึงสรรพคุณของยาสมุนไพรแต่ละชนิด จากนั้นก็อาศัยการท่องจำ การจดจำ และการเรียนรู้จากการเดินเร่ขายยาสมุนไพรด้วยตนเอง อันเป็นโอกาสที่ตนเองจะได้เรียนรู้วิธีการพูดการอธิบายสรรพคุณของยาสมุนไพรแต่ละชนิดแต่ละประเภท และสร้างองค์ความรู้/ความหมายของยาสมุนไพรที่เป็นองค์ความรู้/ความหมายเฉพาะของตนขึ้นมา นอกจากนี้ผลจากการยังคงอ้าง “ความเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพร” อย่างต่อเนื่อง หรือการเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง ทำให้คนเร่ขายยาสมุนไพรมีโอกาสเรียนรู้จากลูกค้าถึงผลที่ได้จากการซื้อและการใช้สินค้ายาสมุนไพรของตน ประสบการณ์และเสียงสะท้อนจากลูกค้าจึงเป็นอีกหนึ่งส่วนในกระบวนการของการสร้างความหมายให้แก่สินค้ายาสมุนไพรของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร ดังเช่นคำกล่าวของลุงสมที่กล่าวว่า

“ลุงว่ายาสมุนไพรมันก็ดีนะ แต่มันก็คงเป็นยาบางตัว และสำหรับคนบางคน อย่างที่ปอไปเร่ขายยาสมุนไพรที่เกาะช้าง มีลุงคนหนึ่งเขาเจ็บหัวเขามาเมิน(นาน) แล้ว ไป อักขาหมอที่โรงพยาบาล หมอที่คลินิก หมอตั้งค้ไปเป็นหลายหมื่นก็ยังบ่หาย พอปอไปขายยา แก่เจ็บหัวเขาให้ เขาลองซื้อดู ปรากฏว่ากินแล้วหาย เขาก็เลยซื้อยาปอเป็นประจำทั้งยาหัว เขา และยาตัวอื่น และเท่าที่ผ่านมาพอก็ลงขายยาที่เดิมเป็นประจำ พ่อยังบ่เคยถูกใครตำ ว่ายาบ่ดีเลย ยามันก็ต้องแนจริงจิง”

ประสบการณ์ในการเร่ขายยาสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง หรือการที่ชาวบ้านกลุ่มนี้ยังคงยึดถือ การเร่ขายยาสมุนไพรเป็นอาชีพของตน ถือเป็นกระบวนการที่สำคัญในการสร้าง/ผลิตซ้ำ ความหมายให้กับสินค้ายาสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง ฉะนั้นจึงกล่าวได้ว่ากระบวนการสร้าง ความหมายให้กับสินค้ายาสมุนไพรนั้นมิได้ตัดขาดจากการให้ความหมายแก่การทำการค้าของตน เพราะการสร้างความหมายให้กับค้า เป็นกระบวนการที่สำคัญที่ทำให้คนยังดำรงการเป็นคนเร่ขาย ยาสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้มีความหมายที่หลากหลายที่กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรร่วมสะท้อน มุมมองของตนเองต่ออาชีพเร่ขายยาสมุนไพรของตนเอง

1) การเร่ขายยาสมุนไพร คือ อาชีพและรายได้

“ ลุงบอกการทำงานก่อสร้าง ต้องทำงานหนัก เหนื่อย เข้า 8 โมงเช้า ออก 5 โมง เย็น ได้วันละ 100-200 บาท มาขายยาดีกว่า มันอยู่ที่เฮา เฮาอยากจะหยุดก็หยุดได้ สมมุติ ว่าวันนี้ขายได้สัก 500 บาทแล้วเฮาซื้อคร้านเฮาก็นอนอยู่ที่ศาลารอรถมารับ ลุงว่ามันอิสระ ดี”

“ ออกมาขายยามันดี คือ มันได้รายได้ดี ถ้าเทียบกับยะนา ยะโฮ (ทำนาทำไร่) หรือ เป็นกรรมกรเป็นลูกจ้างเป็น มาสิบวันชาวัน(10-20วัน)ได้ตั้งค้ ห้าปันแปดปัน มันน้ก ถ้า เทียบกับรายได้ของคนบ้านเฮา ตั้งวันนี้(ทุกวันนี้) ป้าก็ไปขายยาเอาเงินมาใช้หนี้ถกส. ส่งฮื้อ ลูก ให้ซื้อปุ๋ยใส่ข้าว ใส่ฮ้อย ถ้าบ่ไปขายยาจะเอาเงินที่ไหน ลุงเขาก็ทำงานลำบาก ป่าไม้เขา จะจับ ป้าก็เลยออกมาขายยา” (ป้าธลี)

จากคำบอกเล่าดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าคนเร่ขายยาสมุนไพรมองว่าการออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรของตนเอง คือ อาชีพที่สร้างรายได้ค่อนข้าง “งาม” ให้กับตนเองเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพเดิมๆที่เคยทำมาไม่ว่าจะเป็น การทำไร่ทำนา การรับจ้าง หรือการเป็นกรรมกรแบกหาม

2) การเร่ขายยาสมุนไพร คือ การท่องเที่ยว และการเรียนรู้โลกกว้าง

จากการศึกษาพบว่าคนเร่ขายยาสมุนไพรหลายคนที่มีรายได้ไม่มากนักต่อการเดินทาง รอนแรมเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละครั้ง แต่ก็ยังคงร่วมเดินทางทุกครั้งเมื่อสบโอกาส ยกตัวอย่างเช่น การออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรของบ้าน้อยที่แต่ละครั้งได้เงินกลับบ้านไม่มากนักเมื่อเทียบกับเพื่อนคนเร่ขายยาสมุนไพรกลุ่มเดียวกัน โดยที่การเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรประมาณ 20 วัน บ้าน้อยจะมีเงินกลับบ้านประมาณ 4,000 บาท ซึ่งถือว่าค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับเพื่อนๆซึ่งโดยเฉลี่ยจะได้เงินกลับบ้านประมาณ 8,000-10,000 บาท อย่างไรก็ตามบ้าน้อยมักพูดอยู่เสมอว่า “แม้ว่าป่าจะขายได้ตั้งค่าน้อย แต่ก็อยากไปขายยาอีกเพราะอยู่กับหมู่คนขายยาเหมือนกัน มัน “ม่วน” ดี”

ทั้งนี้คำว่า “ม่วน” เป็น ภาษาเหนือที่สะท้อนให้เห็นนัยยะของความสนุกสนาน ความบันเทิงเร่ใจ และการทำอะไบบางสิ่งบางอย่างที่เต็มไปด้วยความราบรื่น สะดวก แต่ในความหมายของการที่ป่าน้อยรู้สึกว่าการมาขายยากับพรรคพวกคนขายยานั้นม่วน หมายถึง การออกมาใช้ชีวิตในกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรนั้นให้ความสนุกสนานแก่บ้าน้อย จนทำให้รู้สึกติดใจ และอยากมาขายอีกแม้ว่าครั้งแรกจะได้เงินจำนวนไม่มากนัก

นอกจากความ “ม่วน” ที่เกิดขึ้นจากการใช้ชีวิตร่วมกับกลุ่มเพื่อนคนเร่ขายยาสมุนไพรด้วยกันแล้ว สิ่งที่ทำให้บ้าน้อยติดอกติดใจจนทำให้กลับมาขายยาสมุนไพรอีกก็คือ น้ำใจจากลูกค้าบางคนที่ยินยอมให้ กล่าวคือ เมื่อทำการเดินเร่ขายยาไปตามที่ต่างๆ แม้ว่าจะมีคนรังเกียจ และแสดงท่าทางเหยียดหยามแล้ว แต่บางครั้งก็จะได้พบน้ำใจจากคนอื่นที่ทำให้บ้าน้อยมีความหวังและกำลังใจที่จะเดินขายยาต่อไป

“...การขายยา คนที่เป็นจ้ง(ข้ง) ก็มี แต่คนที่เป็นดีก็มีนัก (คนดีก็มีมาก)

บางคนเป็นก็เอาน้ำเอาท่ามาให้กิน อู้คุยถามไถ่ดี บางคนเป็นก็เอ็นดูเฮว่าเฮเป็นคนตึก เป็นก็ช่วยซื้อ เอาขนมมาให้กิน มันก็ทำให้เฮมีกำลังใจที่จะเดินไปขายยาที่อื่นอีก”

หรือในการร่ายยาสมุนไพรในช่วงวันตรุษจีน แม้ว่าในช่วงนั้นบ้านน้อยจะแทบไม่สามารถขายยาสมุนไพรได้เลย เพราะในช่วงเทศกาลดังกล่าวผู้คน โดยเฉพาะคนไทยเชื้อสายจีนจะไม่นิยมจับจ่ายซื้อของ เนื่องจากไม่อยากจะใช้จ่ายในวันเริ่มต้นปีใหม่ตามคติความเชื่อของตน แต่บ้านน้อยก็มีความสุข เพราะในช่วงวันนั้นบ้านน้อยมักจะได้รับ การซื้อเชิญจากคนที่บ้านน้อยเข้าไปถามไถ่ขายยาสมุนไพร ให้ร่วมดื่มร่วมกันทั้ง สุรา เบียร์ และขนมมณเฑียรต่างๆ บ้านน้อยบอกกับผู้ศึกษาว่าในช่วงตรุษจีนบ้านน้อยมาถึง 3 วัน แม้ว่าไม่ได้ขายยาแต่ช่วงวันดังกล่าวสำหรับบ้านน้อยก็ "ม่วน" ดี

ในกรณีของตาเตน คนร่ายยาสมุนไพรวัย 71 ปีก็เช่นกัน ตาเตนเล่าว่า ตนเองไม่ได้มาร่ายยาสมุนไพรบ่อยมากนัก เพราะห้วงบ้าน แต่ทุกครั้งที่ตัดสินใจมาเดินร่ายยาสมุนไพรตามที่ต่างๆ นั้นก็เพราะอยากมาเห็นบ้านเห็นเมือง หรือบางครั้งก็ถือโอกาสมาเยี่ยมญาติ ตัวอย่างเช่น ครั้งหนึ่งตาเตนตัดสินใจเดินทางมาร่ายยาสมุนไพรในเส้นทางแถบภาคอีสาน เมื่อ ทราบว่าเส้นทาง การร่ายยาสมุนไพรนั้นมีจังหวัดอุดรธานีเป็นอีกหนึ่งจุดหมายปลายทาง ตาเตนก็ตัดสินใจร่วมเดินทางมากับรถร่ายยาสมุนไพร เนื่องจากลูกชายคนโตของตาเตนได้แต่งงานกับคนอุดรธานีและตั้งถิ่นฐานที่จังหวัดดังกล่าว โดยที่ไม่ได้กลับบ้านที่จังหวัดลำปางมานานนับ 5 ปี ตาเตนจึงถือโอกาสมาเยี่ยมเยือนลูกชายของตนเอง ซึ่งเช่นเดียวกับคนร่ายยาสมุนไพรหลายคนที่มีก๊อจะใช้การเดินทางมาร่ายยาสมุนไพร เพื่อการเยี่ยมเยือนเครือญาติ เพื่อนฝูงคนบ้างเดียวกัน เพื่อไถ่ถามสารทุกข์สุกดิบซึ่งกันและกัน เช่น การร่ายยาสมุนไพรของยายพรที่อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ในวันนั้นยายพรบอกกับผู้ศึกษาว่า "วันนี้ขายยาได้เท่าไรก็ช่างมัน เพราะวันนี้แม่ถือเอาเฮามาเยี่ยมพี่เยี่ยมน้องเฮา อย่างขายยาให้พี่ให้น้องเฮาแม่ก็กับได้ขายแพง" ซึ่งก็เป็นเช่นนั้น เพราะในวันนั้นยายพรและผู้ศึกษาเข้า-ออก พุดคุยกับบ้านคนรู้จักนับ 10 ครอบครัว และในวันนั้นยายพรขายยาสมุนไพรได้เงินเพียง 200 บาทเท่านั้น

3) การร่ายยาสมุนไพร คือ การทำบุญ

เมื่อผู้ศึกษามีโอกาสถามไถ่คนร่ายยาสมุนไพรหลายคนว่า คิดว่าสินค้ายาสมุนไพรที่ตนเองทำการขายอยู่นี้ "ดี" จริงอย่างที่สรรพคุณที่เขียนไว้บนฉลากยา หรือเป็นจริงอย่างที่เขาและเธอบอกกล่าวแก่ลูกค้าหรือไม่ คำตอบที่ได้รับคือ ในมุมมองของคนร่ายยาสมุนไพรเองมองว่าสินค้ายาสมุนไพรของตนเองนั้นมีบางชนิดที่ดี แต่บางชนิดก็ไม่ดี ทั้งนี้เนื่องจากมองว่า ร่างกายของมนุษย์แต่ละคนนั้น "ถูก" กับยาสมุนไพรต่างชนิดกัน หรือ "ลงเนื้อชอบลงยา" นั่นเอง อย่างไรก็ตาม แม้ว่ายาสมุนไพรบางชนิดนั้น "ไม่ดี" ในความหมายของคนร่ายยาสมุนไพรเองก็มองว่า "ความไม่ดี" ของยาสมุนไพรนั้น คือ การที่ลูกค้ากินยาดังกล่าวแล้วไม่สามารถรักษาอาการของโรค หรือทำให้

เกิดการเปลี่ยนแปลงของร่างกายได้อย่างที่กล่าวอ้าง หรือหากกล่าวโดยง่าย คือ การกินยาแล้วไม่หายจากอาการของโรคเท่านั้น ส่วนประเด็นของการเป็นอันตรายต่อร่างกายนั้นมองว่าคงไม่มีผลกระทบแต่อย่างใด ดังคำบอกเล่าของอาหอมที่กล่าวว่า

“คนเขามีธาตุต่างกัน ดังนั้นร่างกายของเราจึงถูกกับยาบางชนิด เหมือนลงเนื้อชอบลงยา ดังนั้นการรักษาด้วยยาสมุนไพรมันต้องลงไปเรื่อยๆว่ายาใดจะถูกกับร่างกายและโรคของเขา ...อันตรายมันคงปมี เพราะว่ายาสมุนไพร เป็นของธรรมชาติ เป็นบ่ได้ได้สารสเตอรอยด์ มันเลยปมีสารตกค้างเหมือนยาหมอโรงพยาบาล”

และเมื่อผู้ศึกษาถามต่อว่า สิ่งที่บอกกล่าวแก่ลูกค้าในแต่ละครั้งนั้นคนเร่ขายยาสมุนไพรมองว่าเป็นการ “โกหกหลอกลวง” หรือไม่ คนเร่ขายยาสมุนไพรอธิบายว่า การทำการค้าขายยาสมุนไพรของตนเองนั้น มีความจำเป็นในเบื้องต้นที่ให้ลูกค้าได้มีโอกาส “ลอง” ซื้ยาสมุนไพรไว้บริโภค เพื่อให้ทราบว่ายาสมนไพรดังกล่าวดีจริงหรือไม่ สามารถรักษาโรคภัยไข้เจ็บ หรือตอบสนองความต้องการของตนเองได้หรือไม่ ฉะนั้นการบอกกล่าวสรรพคุณให้ครอบคลุมหลากหลายดังปรากฏบนฉลากยาสมุนไพรแต่ละชนิด เพื่อเป็นการโน้มน้าวให้ลูกค้าซื้ยาสมุนไพรของตนเองจึงมีความสำคัญ โดยที่คนเร่ขายยาสมุนไพรมองว่าการกระทำเช่นนี้มีใช่การหลอกลวงโดยประสงค์ร้าย แต่เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้คนได้ “ทดลองและเรียนรู้” การใช้ยาสมุนไพร ซึ่งหากใช้ไม่ได้ผล ครั้งต่อไปเขาก็ไม่ซื้ยา แต่ถ้าหากเขาซื้ยไปแล้วสามารถทำให้เขาหายขาดจากอาการของโรคภัยไข้เจ็บต่างๆ ของเขาได้ ก็ถือว่าการเร่ขายยาสมุนไพรในครั้งนั้นเป็น “การทำบุญ” เพราะได้ช่วยชีวิตคนให้หายจากอาการของโรคได้ ดังเช่นคำพูดที่อาหอมกล่าวกับผู้ศึกษาว่า “...มันบ่ใช่เรื่องโกหก แบบคนบ่ดี แต่ถ้าหากเขาขายยาให้เขา แล้วเขาหายจากโรค ก็เท่ากับว่าเขาได้ทำบุญช่วยชีวิตเขา”

2. ธุรกิจแบบบ้าน ๆ : ว่าด้วยการทำธุรกิจเร่ขายยาสมุนไพรร

2.1 วิธีการหาลูกน้อง

“ตอนแรกก็ตั้งเอาคนหมู่บ้านเฮา ที่เขาบ่มีงานทำ ก็ลองชวนเขาไป พอเขาลองไปขายแล้วได้เงินกลับมา ก็มีการคุยการบอกกันแบบปากต่อปาก พอคนบ้านอื่นเขาหัน(เห็น)ว่าคนบ้านนี้ไปแล้วได้ตั้งค์ เขาก็อยากไปลองดูบ้าง”(หมอพงษ์ศักดิ์)

การหาชาวบ้านมาเดินเร่ขายยาสมุนไพรรในช่วงเริ่มแรกในการทำธุรกิจดังกล่าวนี้ จะเริ่มจากการชักชวนเพื่อนบ้านบ้านใกล้เคียงในหมู่บ้านของหมอยาสมุนไพรรเจ้าของธุรกิจให้ทดลองมาเดินเร่ขายยาสมุนไพรรตามสถานที่ต่างๆ ซึ่งในระยะเริ่มแรกช่วงราว 30 กว่าปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่จะทำการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรรในบริเวณจังหวัดใกล้เคียงกับจังหวัดลำปาง เช่น จังหวัดพะเยาแพร่ เชียงใหม่ เชียงราย และเมื่อชาวบ้านที่ “ลอง” มาเร่ขายยาสมุนไพรรตามคำชักชวนของหมอยาเจ้าของธุรกิจแล้ว พึงพอใจกับการรายได้และการเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพรรดังกล่าวก็จะยึดถือเป็นอาชีพของตนเอง ส่วนคนที่เมื่อ “ลอง” มาเร่ขายยาสมุนไพรรแล้วรู้สึกไม่ชอบ ก็เลิกหรือปฏิเสธเมื่อได้รับการชักชวนอีก ดังนั้นจึงมีชาวบ้านจำนวนหนึ่งที่พอใจกับการทำอาชีพดังกล่าว โดยการพูดคุยชักชวนของหมอยาเจ้าของธุรกิจนั้นเป็นไปในลักษณะที่ไปพูดคุย ชักชวน ขอร้องให้ลองไปเดินเร่ขายยาสมุนไพรรกับตนบ้าง

อย่างไรก็ตาม “ความเป็นลูกน้อง” ของคนเร่ขายยาสมุนไพรรนั้นไม่ได้จำกัดอย่างตายตัวว่า จะต้องสังกัดเป็นลูกน้องของหมอยาสมุนไพรรเจ้าของยาสมุนไพรรคนใดคนหนึ่งอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะในกรณีของชาวบ้านที่เดินทางเร่ขายยาสมุนไพรรอย่างไม่สม่ำเสมอ หนึ่งปีอาจจะเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรรประมาณ 3-4 ครั้ง โดยที่ชาวบ้านกลุ่มนี้มีอิสระค่อนข้างสูงที่จะเลือกออกเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรรกับหมอยาสมุนไพรรที่ตนพึงพอใจ ส่วนกรณีของกลุ่มชาวบ้านที่เดินทางจากบ้านมาเร่ขายยาสมุนไพรรเป็นประจำสม่ำเสมอ นั้นมักจะได้รับการทาบทามจากหมอยาสมุนไพรรเจ้าของธุรกิจที่ตนเคยร่วมเดินทาง จนพัฒนาเป็น “การทำสัญญาใจ” ต่อกันว่าจะถ้าไม่จำเป็นก็จะไม่เปลี่ยนไปเป็นลูกน้องของหมอยาสมุนไพรรคนอื่น

ทั้งนี้ก่อนการเดินทางเพื่อเร่ขายยาสมุนไพรรแต่ละครั้งหมอยาสมุนไพรรเจ้าของธุรกิจ จะต้องทำการออกเยี่ยมเยียน “ลูกน้อง” คนเร่ขายยาสมุนไพรรของตนเอง เพื่อถามไถ่ว่าแล้วเสร็จจากธุระการงานในครอบครัวและในชุมชนหรือยัง และพร้อมจะออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรรครั้งใหม่หรือไม่ โดยที่หลังจากการเดินทางกลับจากการเร่ขายยาสมุนไพรรแต่ละครั้ง หมอยาสมุนไพรรและคน

เร่ขายยาสมุนไพรจะมีเวลาอยู่บ้านโดยประมาณ 7-15 วัน แล้วแต่ฐานะ การงานของแต่ละคน ทั้งนี้ ในช่วงฤดูกาลเพาะปลูก หรือฤดูกาลเก็บเกี่ยวกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรอาจมีการพักการออกเดินทางไว้นับเดือน-สองเดือน และเมื่อได้วันเวลาว่างที่ตรงกันของกลุ่มคนอย่างน้อย 10 คน หมอยาสมุนไพรก็ตัดสินใจออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรครั้งใหม่ หากมีลูกน้องคนไหนประสงค์จะเดินทางตามมาหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจก็จะยินดีให้ตามมาและบางครั้งก็จะมี การช่วยออกค่าเดินทางให้ตั้งแต่ครั้งหนึ่งของค่าตัวรถ หรือออกค่าใช้จ่ายทั้งหมดแล้วแต่กรณี เป็นต้นว่า กรณีที่ร่วมเดินทางกันมายาวนาน และไม่เคยเดินทางไปกับหมอยาคนอื่น ๆ หรือกรณีที่ลูกน้องผู้นั้นเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรฝีมือดี สร้างรายได้ให้กับหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจเป็นอย่างดี

2.2 เส้นทางขายยา(สมุนไพร)

สำหรับเส้นทางในการขายยาสมุนไพรนั้นมีทั้งเส้นทางระยะใกล้และระยะไกล คือ เส้นทางระยะใกล้ คือ การเร่ขายยาในบริเวณจังหวัดใกล้เคียงกับจังหวัดลำปางในแถบภาคเหนือ ได้แก่ ลำพูน เชียงใหม่ เชียงราย พะเยา แพร่ น่าน ตาก อุตรดิตถ์ โดยเป็นการเดินทางไปเร่ขายยาสมุนไพรในลักษณะไปเช้า-เย็นกลับ ไม่ได้พักค้างคืน หรือใช้เวลาค้างคืนไม่นานนัก คือ ราว 3-7 วัน ส่วนเส้นทางระยะไกลนั้นเป็นการเดินทางเร่ขายยาข้ามจังหวัดและต้องไปนอนค้างอ้างแรมนับ 20 วัน เส้นทางหลักมีทั้งสายอีสาน สายใต้ สายตะวันออก และบริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล เช่น การเร่ขายยาเส้นทางจังหวัดสระบุรี ชลบุรี ระยอง ตราด จันทบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา ปทุมธานี หรือการเร่ขายยาเส้นทางกรุงเทพฯ สมุทรปราการ สมุทรสงคราม สมุทรสาคร นนทบุรี เป็นต้น

2.3 การรักษาเครือข่าย : การดูแลลูกน้อง

ในการทำธุรกิจเร่ขายยาสมุนไพรกลไกสำคัญที่สร้างให้เกิดรายได้ คือ คนเร่ขายยาสมุนไพร หรือ ลูกน้อง ซึ่งหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจแต่ละคนมักปรารถนาได้ลูกน้องที่ขายยาเก่ง ไม่เรื่องมาก และการมีลูกน้องประจำของตนเอง เพราะนั่นหมายความว่าทุกครั้งที่ออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพร ตนจะมีลูกน้องมากพอที่จะทำให้เกิดความคุ้มค่ากับการลงทุน ฉะนั้นการรักษาเครือข่ายคนเร่ขายยาสมุนไพร หรือ การมัดใจลูกน้องให้อยู่กับตน จึงเป็นเรื่องที่หมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจแต่ละคนให้ความสำคัญ ทั้งนี้วิธีการสะท้อนให้เห็นการรักษาเครือข่ายดังกล่าวมีหลากหลายวิธี เป็นต้นว่า

1) การออกค่าปรับให้ทั้งหมด หรือครึ่งหนึ่ง เช่น เมื่อโดนเทศกิจจับ การถูกจับดำเนินคดี หรือในกรณีที่ถูกน้องของหมอวินถูกเจ้าหน้าที่ตำรวจจับกุมที่จังหวัดตราด และมีการดำเนินคดีในชั้นศาล เสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก ซึ่งหมอวินเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้น้องของตนทั้งหมด

2) การเสียค่าใช้จ่ายค่ารถทัวร์กลับบ้าน ในกรณีที่ลูกน้องมีเหตุต้องกลับบ้านก่อนกำหนด การดูแลเรื่องของอาหารการกิน เช่น การเตรียมอุปกรณ์ทำครัว เช่น เตาแก๊สปิคนิค มีด เสื่อ หม้อ กะละมัง อุปกรณ์ในการนึ่งข้าวเหนียว คือ หม้อนึ่งและที่นึ่งข้าวแบบสานด้วยไม้ไผ่ การจัดหาเครื่องปรุงต่างๆ อาทิ น้ำปลา กระเทียม หัวหอม กะปิ ปลาร้า ผงชูรส น้ำพริบลาบ การเป็นเจ้าของมือเลี้ยงอาหารข้างมือ รวมไปถึงการจ่ายค่ากับข้าวเป็นยาสมุนไพรร

3) การให้ของขวัญของกำนัล เช่น การขวัญวันปีใหม่ วันสงกรานต์ (ปีใหม่เมืองเหนือ) เป็นต้นว่า การแจกผ้าขนหนูในวันปีใหม่ หรือการพาไปกินเลี้ยงในช่วงเทศกาลสงกรานต์หรือปีใหม่เมือง(ล้านนา) ซึ่งเป็นประเพณีที่สำคัญของชาวบ้านล้านนา

4) การรับฝากเงิน การให้หยิบยืมเงิน ดังเช่นที่หมอพงษ์ศักดิ์เล่าให้ฟังว่า "การดูแลต้องให้ความสะดวกสบายแก่เป็นต้องดูแล เช่น เมื่อก่อนยังไม่มี ATM เวลาชาวบ้านเป็นขายยาได้แล้วมาฝากเอาไว้ พอคนทางบ้านเป็นอยากใช้ตั้งค์ เขาก็ให้ความสะดวกเป็น โดยที่ให้คนทางบ้านเป็นมาเบิกที่บ้านเขาไปก่อน หรือถ้าเป็นเงินสดมือเขาก็ให้เป็นหยิบยืม เป็นต้น"

2.4 ระบบการบริหารจัดการและการแบ่งผลประโยชน์

ในการเดินทางเพื่อเร่ขายยาในแต่ละครั้ง หมอยาสมุนไพรรเจ้าของธุรกิจจะจัดหากระเป๋ายาและ/ตะกร้ายาประจำตัวให้แก่คนเร่ขายยาสมุนไพรรแต่ละคน ยาสมุนไพรรที่จะนำไปเดินเร่ขายแต่ละครั้งหมอยาสมุนไพรรเจ้าของธุรกิจจะเป็นผู้จัดแบ่งยาแต่ละชนิดแต่ละประเภทให้ลูกน้องหรือคนเร่ขายยาที่ร่วมเดินทางอย่างเท่าเทียมกันทั้งชนิดของยาและจำนวนเพื่อง่ายต่อการตรวจนับจำนวนซึ่งหมอจะมีสมุดจดบันทึกการขายยาทั้งหมดพร้อมทั้งต้นทุนยาของตนเอง ส่วนลูกน้องหรือคนเร่ขายยาเมื่อได้รับถุงยาแล้วก็จะทำการตรวจนับว่าได้ยาครบตามบัญชีของหมอหรือไม่ พร้อมสอบถามราคาต้นทุนยาสมุนไพรรบางตัวที่ไม่คุ้นเคย เพื่อเป็นข้อมูลในการขายต่อไป คนเร่ขายยาสมุนไพรรบางคนอาจจะขอเพิ่มจำนวนยาบางชนิด หากเห็นว่ายาสมุนไพรรดังกล่าวเป็นที่นิยมหรือเคยขายได้ดี เมื่อได้จำนวนและประเภทยาตามต้องการก็จะมีกรจดบันทึกว่าได้เพิ่มยาชนิดหรือประเภทใดไป จำนวนเท่าไรลงในสมุดบันทึก/บัญชีของตน ทั้งนี้คนเร่ขายยาสมุนไพรรทุกคนจะมีสมุดบันทึกของตนเอง ซึ่งจะใช้จดบันทึกว่าในแต่ละวันตนขายยาอะไรไปบ้าง ราคา(ต้นทุน)จำนวน

เท่าไร เพื่อชำระเงินแถมซึ่งในแต่ละวันเมื่อคนเร่ขายยาทำการชำระเงินที่ได้จากการขายยาให้แก่หมอ หมอก็จะให้ยาขวด/ห่อ/ซองใหม่แก่คนเร่ขายยาเพื่อทดแทนยาที่ขายไป แต่บางครั้งหากคนเร่ขายยาบางคนไม่สามารถขายยาได้เลยในวันนั้นก็อาจไม่ชำระเงินให้แก่หมอ เพราะถือว่าวันนั้นไม่มีรายได้ ทั้งนี้ในแต่ละวันหมอจะให้ค่ากับข้าว โดยการให้ยาสมุนไพรบางตัวที่มีต้นทุนไม่เกิน 10 บาทแก่ลูกน้องแต่ละคน โดยให้ประมาณ 2 ซอง/ขวด โดยเรียกว่า “ยาค่ากับข้าว” เช่น ให้ยาสดคนละ 2 ซอง ซึ่งคนเร่ขายยาสามารถนำไปขาย โดยยาสด 1 ซอง สามารถขายได้ราคาตั้งแต่ 30-50 บาท ซึ่งเงินจำนวนดังกล่าวสามารถเพิ่มรายได้และทุนค่าใช้จ่ายในแต่ละวันของคนเร่ขายยาได้เป็นอย่างดี

การจัดยาสมุนไพรสำหรับการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละครั้ง คนเร่ขายยาสมุนไพรจะได้ยาสมุนไพรหลากหลายชนิดเป็นสินค้าในการเดินเร่ขาย ยกตัวอย่างเช่นการจัดยาสมุนไพรซึ่งประกอบด้วย⁵

1.ยาสมุนไพรเลิบบุหรี่	จำนวน 1 ห่อ
2.ยาดองเหล้าเสน่ห์ชายฉกรรจ์	จำนวน 1 ห่อ
3.สมุนไพรว่านชักมดลูก	จำนวน 3 กระปุก
4.สมุนไพรว่านมหาเมฆ	จำนวน 3 กระปุก
5.สมุนไพรลดไขมัน(แคปซูล)	จำนวน 3 กระปุก
6.สมุนไพรกระชายดำ	จำนวน 3 กระปุก
7.สมุนไพรกวาวเครือสำหรับผู้ชาย	จำนวน 3 กระปุก
8.สมุนไพรกวาวเครือสำหรับผู้หญิง	จำนวน 3 ห่อ
9.ยาแก้ลม	จำนวน 2 ตลับ
10.ยาหม่องสมุนไพร	จำนวน 3 กระปุก
11.กวาวเครือน้ำ	จำนวน 2 ขวด
12.ยาสมุนไพรชูกำลังตราดอกทานตะวัน	จำนวน 4 กระปุก
13.สมุนไพรชูกำลังชนิดเม็ด	จำนวน 3 กระปุก
14.แป้งสมุนไพรแก้สิว	จำนวน 3 ซอง
15.สมุนไพรริดสีดวงทวารชนิดเม็ด	จำนวน 3 กระปุก
16. ยาสมุนไพรอมแก้ไอ	จำนวน 3 กระปุก

⁵ การจัดยาของหมอวิน ระยะเวลาเดินทางตั้งแต่วันที่ 23 ตุลาคม – 12 พฤศจิกายน 2548
เส้นทางจังหวัดสระบุรี ชลบุรี ระยอง ตรัง เชียงใหม่

17.ยาสมุนไพรแก้คันชนิดผง	จำนวน 2 ซอง
18.ครีมมะขามขัดหน้า	จำนวน 3 กระปุก
19.ยาสมุนไพรแก้คันชนิดครีม	จำนวน 2 ตลับ
20.ยาสมุนไพรแก้ปวดฟัน	จำนวน 10 กระปุก
21.ยาสมุนไพรลดความอ้วน/ยาระบาย	จำนวน 10 ซอง
22.ยาสมุนไพรแก้เวียน/ยาลม	จำนวน 10 ซอง
23.ยาสมุนไพรคลายเส้น	จำนวน 10 ซอง
24.ยาสด	จำนวน 10 ซอง
25.ยาถ่ายพยาธิ	จำนวน 10 ซอง
26.ยาสมุนไพรดองเหล้าสาวน้อยตกน้ำ	จำนวน 3 ซอง
27.ยาขับเลือด	จำนวน 3 ซอง
28.ยาสมุนไพรแก้โรคเบาหวาน	จำนวน 3 ซอง
29.ยาสมุนไพรชูกำลังชนิดผง	จำนวน 3 ซอง
30.ยาสมุนไพรเจริญอาหาร/ยาข้าง	จำนวน 3 ขวด
31.ยาสมุนไพรแก้โรคเหน็บชา	จำนวน 3 ซอง
32.ยาสมุนไพรแก้โรคกระเพาะ	จำนวน 3 ซอง
33.สมุนไพรแก้ปวดกล้ามเนื้อ	จำนวน 2 ห่อ

ทั้งนี้ในการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละครั้งนอกจากสินค้าหลักจำพวกยาสมุนไพรนานาชนิดแล้ว หมอได้จัดหาสินค้าอื่นๆบางประเภทร่วม เช่น ครีมหน้าแดง ทุ่งเท้า ครีมทาละลายไขมัน ดินสอเขียนคิ้ว ดินสอเขียนขอบปาก ซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นเหมือนสร้างให้เกิดความหลากหลายของสินค้าสำหรับลูกค้า/ผู้บริโภคหลายกลุ่ม แต่คนเร่ขายยาบางคนอาจปฏิเสธที่จะนำสินค้าที่นอกเหนือจากยาสมุนไพรไปขายได้ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสมัครใจ เช่น คนเร่ขายยาสมุนไพรที่เป็นผู้ชายบางคนก็รู้สึกว่าการเอาของประเภทเครื่องสำอางไปขายนั้นไม่มีความถนัดในการขายจึงมักจะปฏิเสธที่จะเอาไปขาย นอกจากนี้บางครั้งคนเร่ขายยาสมุนไพรเองอาจจัดหาสินค้าด้วยตนเอง เช่น บางคนสามี่เป็นหมอเมืองที่มีความรู้ในเรื่องของคาถาก็จะทำการปลุกเสกเทียนโชคลาภ เทียนสะเดาะเคราะห์ ให้ภรรยาออกเดินเร่ขายร่วมกับการเร่ขายยาสมุนไพร หรือบางคนดำนํ้าพริกوابสูตรชาวเหนือมาขายร่วมด้วย หากเป็นเพียงของเล็กๆน้อยๆเมื่อพ่อเลี้ยงทราบก็จะไม่ว่าอะไร แต่หากมีการพกพาสินค้าบางประเภท เช่น ทุ่งเท้า ซึ่งเป็นสินค้าที่หมอได้จัดหาไว้แล้ว ก็มักจะมีการว่า

กล่าวกันในลักษณะที่ว่า หมออยากให้เห็นใจตนเองที่ต้องลงทุนและแบกรับค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงในการขาดทุน ฉะนั้นจึงอยากให้ช่วยขายสินค้าที่จัดเตรียมให้

สรุป

ในแง่มุมของการสร้างความหมายให้กับ “ยาสมุนไพร” ในฐานะสินค้าวัฒนธรรม หมอขายสมุนไพรผู้ผลิตและเป็นเจ้าของธุรกิจ แปรรูปองค์ความรู้เกี่ยวกับการรักษาด้วยยาสมุนไพรของตนเองเป็นสินค้าเพื่อรายได้และอาชีพ องค์ความรู้ดังกล่าวถูกส่งผ่าน “สื่อกลาง” ในการขาย จากผู้ผลิตไปยังผู้ซื้อ/ผู้บริโภค โดยกลุ่มชาวบ้านที่เป็นคนเร่ขายยาสมุนไพร หรือเป็นลูกน้อง/คนงานในธุรกิจการเร่ขายยาสมุนไพรให้แก่หมอเจ้าของธุรกิจทั้งหลาย องค์ความรู้ในเรื่องของยาสมุนไพรและสินค้าของคนที่ทำหน้าที่เร่ขายค่อนข้างจะจำกัดอยู่เฉพาะบน “ฉลากยาสมุนไพร” แต่ละชนิดแต่ละประเภท พวกเขาและเธอทำการเร่ขายยาสมุนไพรโดยการบอกเล่า/โฆษณา/ส่งต่อองค์ความรู้ด้านยาสมุนไพรจากหมอผู้ผลิตที่ศึกษาจากการอ่านฉลากไปยังลูกค้า โดยที่ไม่ทราบว่าจะองค์ความรู้ที่แท้จริงเกี่ยวกับการรักษาด้วยยาสมุนไพรดังกล่าวเป็นอย่างไร เนื่องจากพวกเขาและเธอไม่ใช่ผู้ผลิต เป็นเพียงสื่อกลางในการส่งผ่านความหมายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค ยาสมุนไพรและสินค้ายาสมุนไพรในมุมมองความหมายของชาวบ้านผู้ทำการเร่ขายยาสมุนไพรจึงเกิดขึ้นจากกระบวนการเรียนรู้ที่เริ่มจากการศึกษาองค์ความรู้และความหมายที่หมอขายสมุนไพรผู้ผลิตส่งผ่านมาในรูปแบบของคำอธิบายบนฉลากยา จากนั้นก็เรียนรู้และพัฒนาความ “เชื่อมั่น” ในสรรพคุณของสินค้ายาสมุนไพรบางชนิดจากการสังเกตประสบการณ์ในการขาย

ภายใต้ระบบการผลิตแบบทุนและการค้าในเชิงพาณิชย์ กระบวนการแปรรูปยาสมุนไพรและวัฒนธรรมให้เป็นสินค้านี้ สะท้อนให้เห็นการกระโจนเข้าสู่กระบวนการของทุนนิยมโลกาภิวัตน์อย่างชัดเจนของชุมชนท้องถิ่น ท้องถิ่นมิได้ถูกทุนนิยมและกระบวนการแห่งโลกาภิวัตน์ครอบงำ กดทับจนลุกไม่ขึ้น ทำอะไรไม่ได้ แต่ในทางตรงกันข้ามชาวบ้านและชุมชนท้องถิ่นได้กระโจนเข้าสู่กระบวนการดังกล่าว และดักตวงเอาผลประโยชน์ที่เกิดจากกระบวนการดังกล่าวมาเป็นของตน ซึ่งทำให้ตนสามารถดำรงชีวิตอยู่ในยุคสมัยได้ต่อไป ฉะนั้นมันจึงเป็นกระบวนการที่ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการเลี้ยงตนเอง/การดำรงอยู่อย่างต่อเนื่องของระบบทุนนิยมโลกาภิวัตน์ คือ การไม่ทำให้ชาวบ้านยากจน จนกระทั่งตายไป แต่กลับเปิดพื้นที่ให้ชุมชนท้องถิ่นได้เข้าสู่กระบวนการและได้รับผลประโยชน์จากกระบวนการนั้นๆ เพื่อคืนผลประโยชน์ดังกล่าวกลับเข้าสู่กระบวนการแห่งทุน