

วิถีชีวิตคนเร่ขายยาสมุนไพร

การนำเสนอในบทนี้ผู้ศึกษาจะนำเสนอผลการศึกษาที่สำคัญ 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) บริบททางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของหมู่บ้านนาไผ่ ซึ่งเป็นหมู่บ้านดั้งเดิมที่คนเร่ขายยาสมุนไพรอาศัยอยู่ เพื่อนำเสนอให้เห็นภาพของบริบทแวดล้อมล้อมตัวชาวบ้าน ซึ่งจะทำให้เข้าใจถึงกระบวนการที่ชาวบ้านตัดสินใจเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพร 2) กระบวนการเข้าสู่อาชีพการเร่ขายยาสมุนไพรของชาวบ้าน โดยเสนอการต่อสู้ของชาวบ้านก่อนมาเร่ขายยาสมุนไพรตั้งแต่เมื่อเกือบยี่สิบปีก่อน พร้อมทั้งอธิบายกระบวนการเข้าสู่อาชีพการเร่ขายยา และเสนอความคิดของชาวบ้านที่ตัดสินใจมาขายยา 3) การนำเสนอวิถีชีวิตในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพร ซึ่งเป็นการใช้ชีวิตนอกหมู่บ้านของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร

1. บริบททางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของหมู่บ้านนาไผ่ในปัจจุบัน

หมู่บ้านนาไผ่ (ชื่อสมมติ) เป็นหมู่บ้านชนบท มีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้นประมาณ 127-128 ครัวเรือน มีประชากรทั้งสิ้นราว 700 กว่าคน หมู่บ้านนาไผ่เป็นหมู่บ้านที่เพิ่งแยกตัวออกจากหมู่บ้านหลวง (ชื่อสมมติ) ราว 2-3 ปี เพราะว่าหมู่บ้านบ้านหลวงมีประชากรจำนวนมาก ฉะนั้นเพื่อผลประโยชน์บางประการ เช่น การแยกหมู่บ้านจะทำให้สามารถบริหารจัดการหมู่บ้านอย่างคล่องตัวมากขึ้น เพราะหมู่บ้าน/ชุมชนมีขนาดเล็กลง การรวมคนจึงเป็นไปได้โดยสะดวก นอกจากนี้การแยกหมู่บ้านยังมีประโยชน์ที่สำคัญในเรื่องของการได้รับงบประมาณสนับสนุนจากภาครัฐ อาทิ จากเดิมที่หมู่บ้านนาไผ่เป็นส่วนหนึ่งของหมู่บ้านบ้านหลวงการได้รับเงินกองทุนหมู่บ้านละหนึ่งล้านบาทก็ได้เพียงหนึ่งล้านบาท เพราะถือเป็นหนึ่งหมู่บ้าน การที่ชาวบ้านจะกู้ยืมเงินจากกองทุนนั้นเป็นไปอย่างจำกัด เพราะมีชาวบ้านจำนวนมากที่ต้องการกู้ยืมเงินจากกองทุนดังกล่าว คู่แข่งจึงมีสูงและการจัดสรรจำนวนเงินก็สามารถจัดสรรให้มีจำนวนมากได้ เมื่อนาไผ่แยกตัวออกมาและมีสถานะเป็นหมู่บ้านใหม่ ทำให้ชาวบ้านได้รับสิทธิประโยชน์จากภาครัฐได้มากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามแม้ว่าคนทั้ง 2 หมู่บ้านจะถูกแยกให้อยู่คนละหมู่บ้าน แต่ชาวบ้านทั้ง 2 หมู่บ้านยังคงเชื่อมโยงกันด้วยระบบเครือญาติ และทำการไปมาหาสู่กันเช่นเคย เช่น การช่วยกันลงแขกเมื่อถึงฤดูกาลเพาะปลูกและฤดูกาลเก็บเกี่ยว หรือการมารดน้ำดำหัวคนเฒ่าคนแก่ซึ่งนับถือเป็นเครือญาติ

นำดำหัวคนเฒ่าคนแก่ซึ่งนับถือเป็นเครือญาติ สำหรับกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรที่เป็นกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาคั้งนี้เป็นชาวบ้านที่มาจากหมู่บ้านทั้ง 2 คือ บ้านนาไผ่และบ้านหลวง

ระบบสังคม- วัฒนธรรม และประเพณีที่สำคัญ

สำหรับการศึกษาในประเด็นนี้ จะเป็นการนำเสนอให้เห็นถึงภาพการเปลี่ยนแปลงความเคลื่อนไหวของหมู่บ้านท่ามกลางกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ซึ่งสะท้อนให้เห็นการปรับตัวของท้องถิ่นต่อการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรับตัวทางด้านสังคม วัฒนธรรม และประเพณีของชาวบ้าน โดยที่การปรับตัวดังกล่าวจะช่วยสร้างให้เกิดความเข้าใจถึงกระบวนการตัดสินใจออกมาเร่ขายยาสมุนไพรของชาวบ้านกลุ่มหนึ่งซึ่งเป็นสมาชิกของชุมชนได้มากยิ่งขึ้น กล่าวคือ

ชาวบ้านนาไผ่ยังคงให้ความสำคัญกับสังคมในระบบเครือญาติ โดยการยังคงให้ความสำคัญนับถือ "ผีปู่ย่า" ทั้งนี้ผีปู่ย่าเป็นความเชื่อที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับการนับถือบรรพบุรุษ เนื่องจากผีปู่ย่า หมายถึงผีบรรพบุรุษ ฉะนั้นความเชื่อเกี่ยวกับนับถือผีปู่ย่าจึงเป็นอีกหนึ่งกลไกในการยึดโยงชาวบ้านให้สัมพันธ์เป็นเครือญาติเดียวกัน ซึ่งบางครั้งไม่จำเป็นต้องเป็นนามสกุลเดียวกัน ในอดีตผีปู่ย่ามีความสำคัญและบทบาทต่อการดำรงชีวิตของชาวบ้านเป็นอย่างมาก เนื่องจากชาวบ้านเชื่อว่าผีปู่ย่าเป็นผีดีที่จะอำนวยให้เกิดความสุขในชีวิต และความอุดมสมบูรณ์ในการดำรงชีวิต ตลอดจนการปกป้องคุ้มครองจากสิ่งชั่วร้าย ในทุกปีลูกหลานที่อยู่ในสายผีเดียวกันต้องมาพบปะกัน และทำบุญทำพิธีเลี้ยงผีปู่ย่าด้วยกันอย่างพร้อมเพรียง ตลอดจนให้ความยำเกรงต่อการกระทำที่ก่อให้เกิดการ "ผิดผี" หรือ การกระทำผิดต่อบรรพบุรุษ การกระทำผิดศีลธรรม ซึ่งจะส่งผลให้บุคคลผู้นั้นเผชิญเคราะห์กรรม เช่น การเจ็บป่วย การประสบโชคร้าย ในปัจจุบันความเข้มของการนับถือระบบผีปู่ย่าคลายความเข้มข้นลง ด้วยข้อจำกัดบางประการดังคำอธิบายของป้าเพ็ญที่กล่าวว่า

"บ่เดียว(ปัจจุบัน)คนเขากียังคงนับถือผีปู่ย่ากันอยู่ แต่ก็มีส่วนน้อย ส่วนใหญ่จะเป็นคนรุ่นป้า รุ่นคนเฒ่าคนแก่ ละอ่อนเขาบ่สนใจ เขาเขียนหนังสือในโรงเรียนเขาบ่รู้จักผีปู่ย่าครูบ่ได้สอน คนก็เลยบ่ค่อยได้สนใจ การไหว้ผีในแต่ละปีบ่เดียวกับค่อยได้เข้าร่วมกัน เพราะต่างคนต่างต้องทำมาหากิน อย่างป้านี้แก่วี (ต้นตระกูลผี) อยู่แหม (อีก)หมู่บ้านหนึ่ง ก็บ่ได้ไป เขาอยู่ไกลบ่มีใครว่างไปส่ง ป้าก็จะฝากของไปทำพิธีเท่านั้น

นอกจากนี้จากการศึกษาโดยการสัมภาษณ์พูดคุยกับพ่อहनานลพ อาจารย์หรือหมอเมืองประจำหมู่บ้าน พบว่าในส่วนของวัฒนธรรม ประเพณีในหมู่บ้านนั้นมีการเปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือ หากย้อนหลังไปราว 30-40 ปี ชาวบ้านได้ให้ความสำคัญกับการจัดและเข้าร่วมพิธีกรรม ตลอดจนประเพณีต่างๆ อย่างเคร่งครัด เป็นต้นว่า พิธีเลี้ยงผีปู่ย่าเป็นสิ่งที่เว้นการกระทำไม่ได้ เพราะหมายถึงโชคร้ายที่จะเกิดขึ้น หรือประเพณีประจำปี เช่น การสงฆ์น้ำพระธาตุ เป็นประเพณีที่ชาวบ้านไปร่วมกันทุกหลังคาเรือน แต่อย่างไรก็ตามแม้ว่าในปัจจุบันประเพณีบางอย่างจะสูญหายไป แต่ก็มีปรากฏว่าชาวบ้านยังคงยึดถือและปฏิบัติตามประเพณีบางประเพณีแม้ว่าความสำคัญและบทบาทของประเพณีต่อการดำเนินชีวิตของชาวบ้านจะไม่เท่ากับในอดีต ทั้งนี้ในรอบหนึ่งปีชาวบ้านนาไผ่มีการจัดประเพณีและกิจกรรมทางสังคมที่สำคัญดังต่อไปนี้

ช่วงเดือนมกราคม ถือเป็นช่วงเดือนแห่งการเปลี่ยนผ่านจากปีเก่าไปสู่ปีใหม่ตามคติความเชื่อสากล ประเพณีที่สำคัญในช่วงเดือนนี้เป็นประเพณีที่เน้นการสร้างให้เกิดสิริมงคลให้กับชีวิตในปีใหม่ ประเพณีสำคัญ ได้แก่ การเข้ากรรมรูกขมูลและการสืบชะตาต่ออายุในวันปีใหม่ ซึ่งเป็นประเพณีระดับตำบลที่ในแต่ละปีแต่ละหมู่บ้านจะเวียนกันเป็นเจ้าภาพในการจัดงาน นอกจากนี้ในช่วงเดือนมกราคม(ซึ่งเป็นช่วงเวลาต่อเนื่องมาจากเดือนธันวาคมปีที่แล้ว) ยังเป็นช่วงเวลาที่ชาวบ้านบางครอบครัวทำการเพาะปลูกถั่วลิสง เมื่อท้องนาว่างเว้นจากการทำนา เนื่องจากเก็บเกี่ยวแล้วในช่วงเดือนตุลาคม-เดือนพฤศจิกายนของปีที่แล้ว

ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ประเพณีที่สำคัญ คือ ประเพณี ห้าเป็ง ซึ่งจะมีการทำพิธีสงฆ์น้ำพระธาตุ เพื่อความเป็นสิริมงคลในชีวิตของคนในหมู่บ้าน และถือเป็นการทำนุบำรุงศาสนสถาน ประเพณีห้าเป็ง⁶ มีความคล้ายคลึงกับการเข้ากรรมรูกขมูล คือ เป็นประเพณีระดับตำบลที่ในแต่ละปีวัดของแต่ละหมู่บ้านจะเวียนกันเป็นเจ้าภาพนอกจากทำบุญสงฆ์น้ำแล้ว ในช่วงเย็นของวันจะมีการจัดตั้งผ้าป่าจากแต่ละหมู่บ้านในตำบลมาทำบุญ ชาวบ้านแต่ละหมู่บ้านจะส่งคนเข้าร่วมในกิจกรรมดังกล่าว

⁶ การลำดับเดือนของชาวบ้านล้านนาจะแตกต่างจากการลำดับตามปฏิทินสากล กล่าวคือ ชาวบ้านจะเริ่มนับเดือนหนึ่งหรือเดือนเกียงเริ่มต้นที่เดือนตุลาคม, เดือนสองหรือเดือนยี่ คือ เดือนพฤศจิกายน, เดือนสาม คือ เดือนธันวาคม, เดือนสี่ คือ เดือนมกราคม, เดือนห้า คือ เดือนกุมภาพันธ์, เดือนหก คือ เดือนมีนาคม, เดือนเจ็ด คือ เดือนเมษายน, เดือนแปด คือ พฤษภาคม, เดือนเก้า คือ เดือนมิถุนายน, เดือนสิบ คือ เดือนกรกฎาคม, เดือนสิบเอ็ด คือ เดือนกันยายน, เดือนสิบสอง คือ เดือนสิงหาคม

แต่ละปีวัดของแต่ละหมู่บ้านจะเวียนกันเป็นเจ้าภาพนอกจากทำบุญสงฆ์แล้ว ในช่วงเย็นของวันจะมีการจัดตั้งผ้าป่าจากแต่ละหมู่บ้านในตำบลมาทำบุญ ชาวบ้านแต่ละหมู่บ้านจะส่งคนเข้าร่วมในกิจกรรมดังกล่าว

ช่วงเดือนมีนาคม เป็นช่วงเวลาที่ชาวบ้านค่อนข้างว่างเว้นจากทั้งประเพณี หรืองานบุญของหมู่บ้าน รวมทั้งว่างเว้นจากการทำงานในท้องนา ท้องไร่ ช่วงเดือนนี้ชาวบ้านจึงมักจะเดินทางออกไปทำงานรับจ้างต่างหมู่บ้าน ส่วนช่วงเดือนเมษายน เป็นช่วงเดือนที่ชาวบ้านในชนบทภาคเหนือให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากในช่วงกลางเดือนเป็นช่วงเวลาที่ชาวบ้านลำนนาเรียกว่าเป็น “ปีใหม่เมือง” หรือเทศกาลสงกรานต์ตามคำเรียกขานโดยทั่วไป

ประเพณีปีใหม่เมือง มีกิจกรรมที่สำคัญทั้งทางวัด คือ มีการทำบุญให้กับผู้ล่วงลับ การทำบุญตักบาตรเพื่อความเป็นสิริมงคล การส่งเคราะห์ หรือสิ่งที่ไม่ดีให้ล่องลับไปกับปีเก่า และกิจกรรมทางบ้าน คือ การรดน้ำดำหัวคนเฒ่าคนแก่ที่ชาวบ้านให้การนับถือ ฉะนั้นภาพที่ชาวบ้านแต่ละครอบครัวซื้อนวดเครื่องมีพ้อ แม่ ลูก พร้อมขันข้าวตอกดอกไม้ เพื่อไปรดน้ำดำหัวคนเฒ่าคนแก่ซึ่งนับถือเป็นญาติ เพื่อขอพรและเพื่อความเป็นสิริมงคลยังมีให้เห็นในปัจจุบัน นอกจากนี้ในช่วงเวลานี้ชาวบ้านที่เดินทางไปทำงานต่างถิ่นก็จะถือเป็นช่วงเวลาที่ได้ “กลับบ้าน” เพื่อพบปะญาติพี่น้อง

ช่วงเดือนพฤษภาคม-เดือนมิถุนายน ประเพณีที่สำคัญ คือ ประเพณีสืบทอดแม่น้ำซึ่งเป็นการแสดงความเคารพต่อแม่น้ำ โดยที่ชาวบ้านเชื่อว่าการทำพิธีกรรมดังกล่าวจะทำให้น้ำอุดมสมบูรณ์ เป็นประเพณีที่สืบทอดมาจากในอดีต แต่ปัจจุบันถือว่าประเพณีได้คลายความสำคัญต่อชาวบ้านลงเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีเพียงกลุ่มคนเฒ่าคนแก่จำนวนไม่มากที่ยังคงให้ความสำคัญกับการเข้าร่วมในประเพณีนี้ นอกจากนี้ในช่วงเวลานี้ชาวบ้านบางครอบครัวที่ทำการเพาะปลูกถั่วลิสงไว้ ก็จะมีการเก็บเกี่ยวผลผลิต บางครอบครัวที่ทำไร่ฮ้อย ก็เริ่มลงมือปลูกฮ้อย ส่วนชาวบ้านบางคนที่ไม่ทำการเกษตรในช่วงนี้ถือว่าค่อนข้างมีเวลาว่าง และกลับไปทำงานรับจ้างที่ตนรับผิดชอบหลังจากหยุดพักในช่วงของเทศกาล “ปีใหม่เมือง” จากนั้นในช่วงเดือนกรกฎาคม-เดือนสิงหาคม ชาวบ้านก็ลงมือหว่านกล้าข้าว และลงมือดำนาเพื่อปลูกข้าวไว้กิน

ช่วงเดือนกันยายน ชาวบ้านโดยส่วนใหญ่จะว่างเว้นจากการทำงานในท้องนา เมื่ออย่างเข้าสู่ช่วงเดือนตุลาคม – เดือนธันวาคม ก็เป็นช่วงเวลาของการเก็บเกี่ยวข้าวในท้องนา และช่วงปลายเดือนธันวาคม – เดือนมกราคมปีหน้า ชาวบ้านที่ทำไร่ฮ้อย ก็เริ่มเก็บเกี่ยวผลผลิตของตน นอกจากนี้ในช่วงเดือนพฤศจิกายน ชาวบ้านยังมีประเพณีที่สำคัญ คือ ประเพณียี่เป็ง หรือ

ประเพณีลอยกระทง เป็นช่วงเวลาที่ชาวบ้านได้มีโอกาสพักผ่อน และได้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งในระดับตำบล และระดับอำเภอ เพราะมักจะมีการจัดงานลอยกระทงทั้งในระดับตำบลและระดับอำเภอ และชาวบ้านโดยส่วนใหญ่มักจะได้รับการขอร้องและเชิญชวนให้เข้าร่วมทำกิจกรรม เช่น กลุ่มแม่บ้านและกลุ่มเยาวชนของหมู่บ้านต้องร่วมเดินขบวนในคืนวันจัดงาน เป็นต้น

จะเห็นได้ว่าแม้ว่าวัฒนธรรม ประเพณีต่างๆโดยภาพรวมของชุมชนได้ลดบทบาท/ลดความสำคัญต่อความเป็นอยู่และการดำรงชีวิตของชาวบ้านเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีต แต่มีบางประเพณีที่ในปัจจุบันชาวบ้านยึดถือและให้ความสำคัญในฐานะของประเพณีที่เป็นการรวมคน ได้แก่ ในช่วงเดือนมกราคมหรือช่วงวันปีใหม่ของแต่ละปี และประเพณีปีใหม่ของเมือง ในช่วงเดือนเมษายน เป็นช่วงเดือนที่ลูกหลานที่ทำงานต่างถิ่นจะถือโอกาส “กลับบ้าน” เพื่อพบปะเครือญาติ ในส่วนของกลุ่มชาวบ้านที่เร่ขายยาสมุนไพรในช่วงเดือนที่มีการจัดประเพณีที่สำคัญ เช่น วันขึ้นปีใหม่ งานวันห้าเป็ง งานปีใหม่เมือง งานวันยี่เป็ง รวมทั้งในฤดูการเพาะปลูก ไม่ว่าจะเป็นการทำนาข้าว ทำสวนถั่วลิสง ทำไร่อ้อย คนเร่ขายยาสมุนไพรมักจะเข้าร่วมและจัดการกิจกรรมดังกล่าวให้ลุล่วงไปก่อนจึงจะออกเดินทางไปเร่ขายยาสมุนไพร

อาชีพและรายได้ของชาวบ้าน

ในอดีตราว 30-40 ปีที่ผ่านมา ชาวบ้านนาไผ่จะประกอบอาชีพเป็นเกษตรกรทำนาทุกเครือเรือน การทำงานรับจ้างหรือการทำงานนอกชุมชนยังไม่ปรากฏมากนัก จะมีเพียงชาวบ้านบางกลุ่มเท่านั้นที่ออกไปทำงานก่อสร้างในเมือง หรือ การเป็นลูกจ้างตามร้านขายของ

“ตะกอน(ในอดีต) คนบ้านเสาปได้ทำงานรับจ้างกันนักเท่าปเดียว(ปัจจุบัน) จะยะ(ทำ) แต่นา ปลูกนาก็เอาไว้กิน บได้ขาย ตอนนั้นกับเดือดร้อนเพราะว่าเสาปต้องมีค่าใช้จ่ายนัก อาหารการกินก็อยู่ในโด่ง(ในทุ่ง)ในนา ในห้วยในคลอง หาปูหาปลาเก็บผักกิน ปต้องซื้อเหมือนบ่เดียว”

ส่วนปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงทางด้านการประกอบอาชีพและการหารายได้ของชาวบ้านเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะที่แม้ว่าชาวบ้านจะยังคงทำไร่นา แต่ก็มีคนเดินทางออกไปรับจ้าง/ทำงานนอกชุมชนมากยิ่งขึ้น กล่าวคือ ชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำนา ทำไร่อ้อย และการปลูกถั่วลิสง ชาวบ้านนาไผ่จะทำนาปีละหนึ่งครั้ง ทั้งนี้การทำนาจะเป็นการทำผลิตเพื่อการบริโภคในครัวเรือน หากเหลือจากการบริโภคจึงขาย หรือ

ในกรณีที่มีเหตุจำเป็นต้องใช้เงินก็จะทำผลผลิตออกขายให้กับพ่อค้าคนกลาง หรือนำไปขายให้แก่สหกรณ์การเกษตรประจำอำเภอ

เมื่อว่างเว้นจากฤดูกาลทำนา ชาวบ้านก็จะหาอาชีพอื่นทำเพื่อเป็นการหารายได้มาใช้จ่ายในครัวเรือน ชาวบ้านบางครัวเรือนลงทุนทำไร่อ้อย บางครัวเรือนปลูกถั่วลิสง บางกลุ่มเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรกับหมอยาสมุนไพร แต่โดยส่วนใหญ่จะไปทำงานรับจ้างในโรงงานในตัวอำเภอ เช่น โรงงานผลิตเส้นหมี่อบแห้ง โรงงานอาหารกระป๋อง โรงงานเซรามิก โรงงานทำไม้ และการทำงานก่อสร้าง ทั้งนี้ชาวบ้านที่ออกไปทำงานตามโรงงานส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มคนวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 18-45 ปี และส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้หญิง ทั้งนี้การทำงานในโรงงานนั้น มีช่วงเวลาให้เลือกทำตามความสะดวกของชาวบ้านแต่ละคน เป็นต้นว่า มีช่วงกลางวันทำงาน ตั้งแต่เวลา 8.00-15.00 น. หรือช่วงเย็นถึงดึกเวลา 17.00-24.00 น. และช่วงเวลา 20.00-8.00 น. โดยที่ช่วงเวลากลางวันชาวบ้านจะมีรายได้ประมาณวันละ 136 บาท (ทำงาน 8 ชั่วโมง) ค่าทำงานล่วงเวลาประมาณชั่วโมงละ 15-20 บาท ส่วนการทำงานช่วงเวลากลางคืนถึงเช้าจะได้รับค่าแรงวันละ 200 บาท (ทำงาน 8 ชั่วโมง) ค่าทำงานล่วงเวลาชั่วโมงละ 25 บาท ส่วนกลุ่มชาวบ้านผู้ชายส่วนใหญ่หากว่างเว้นจากฤดูกาลทำนาหรือการผลิตในภาคการเกษตรก็จะออกไปทำงานก่อสร้าง หากเฉลี่ยโดยภาพรวมชาวบ้านที่ออกไปทำงานรับจ้างจะมีรายได้ประมาณคนละ 4,500-5,000 บาทต่อเดือน

รายจ่ายและหนี้สินของชาวบ้าน

รายจ่ายที่สำคัญของชาวบ้านนาไผ่ ได้แก่ รายจ่ายเกี่ยวกับอาหารการกิน เนื่องจากมีชาวบ้านน้อยรายที่จะทำการปลูกพืชผักสวนครัวกินเอง เพราะส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับการออกไปทำงานรับจ้างนอกชุมชน ดังนั้นจึงไม่มีเวลาที่จะทำสวนผัก จึงนิยมที่จะหาซื้ออาหารจากตลาดสดในหมู่บ้านที่พ่อค้าแม่ค้าซึ่งเป็นคนในชุมชนเดินทางไปซื้อจากตลาดในตัวอำเภอแล้วนำมาขายให้ชาวบ้านในชุมชนอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้รายจ่ายอีกส่วนหนึ่งที่ค่อนข้างเป็นภาระที่หนักของชาวบ้าน คือ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทำการเกษตร ไม่ว่าจะเป็นค่าปุ๋ย ค่ายาฆ่าแมลง ค่าน้ำมันรถไถ ค่าจ้างแรงงานในการปลูกดำ หรือค่าจ้างแรงงานในการเก็บเกี่ยว ซึ่งถือเป็นรายจ่ายที่ค่อนข้างสูง ป้าเพ็ญหนึ่งในชาวบ้านนาไผ่กล่าวว่า

“ยะนา(ทำนา)กว่าจะได้ข้าว 50 ได้ (50 กระสอบ โดยที่กระสอบขนาดเท่าถุงปุย) เขาลงทุนไปเป็นหมื่น สองหมื่น ไหนจะค่าปุ๋ย ค่ายา(ฆ่าแมลง) ค่าจ้างคนปลูก จ้างคนเกี่ยว ค่าของกินค่าเหล้าที่ต้องมาเลี้ยงคนที่เขามาช่วยหรือคนที่เขามารับจ้าง ค่าจ้างรถไถ ค่าจ้างรถมาขนข้าวใส่รถ (ขนข้าวใส่ยุ้งฉาง) ยะนาแต่ละครั้งค่าใช้จ่ายมันสูง แต่ถ้าบยะ(ไม่ทำ) เขาก็จะเสียเงินน้อยกว่า (เสียเงินมากกว่า) หากต้องซื้อข้าวพอกำกิน”

รายจ่ายอื่นๆ เช่น การผ่อนรถมอเตอร์ไซด์ ค่าโทรศัพท์ ค่าเล่าเรียนของลูกหลาน ค่าใช้จ่ายในงานสังคมต่างๆ ก็เป็นอีกหนึ่งภาระค่าใช้จ่ายที่ชาวบ้านต้องรับผิดชอบ สำหรับการหารายได้เพื่อมาใช้จ่ายนั้นชาวบ้านก็จะพยายามหารายได้โดยการออกไปทำงานรับจ้างตามโรงงาน หรือไปขายแรงงานเป็นกรรมกรก่อสร้างดังกล่าวมาข้างต้น แต่บางครั้งชาวบ้านก็ไม่สามารถหารายได้ได้อย่างเพียงพอกับรายจ่าย โดยเฉพาะรายจ่ายที่มีลักษณะ “เป็นรายจ่ายที่ใช้เงินเป็นก้อน” เพราะรายได้จากการทำงานในแต่ละวันก็จะเป็นค่าใช้จ่ายในเรื่องของอาหารการกิน และค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ฉะนั้นชาวบ้านจึงมีเงินใช้จ่ายในแต่ละวัน แต่ไม่มีเงินเก็บหรือเงินออม ดังนั้นเมื่อมีเหตุจำเป็นที่ต้องใช้ “เงินก้อน” ชาวบ้านจึงมักทำการกู้ยืม โดยที่แหล่งเงินกู้ยืมที่สำคัญของชาวบ้าน คือ กองทุนเงินกู้หมู่บ้านละหนึ่งล้านบาท และธนาคารเพื่อการเกษตรหรือ ธกส. และแหล่งเงินกู้ซึ่งเป็นคนในชุมชน ป้าเพ็ญกล่าวปัจจุบันชาวบ้านแทบทุกหลังคาเรือนเป็นหนี้ธกส. จำนวนเงินที่เป็นหนี้มีตั้งแต่ 20,000-300,000 บาท คนที่ไม่เป็นลูกหนี้ของ ธกส. ก็มีแต่ครอบครัวที่เหลือแต่คนแก่ หรือครอบครัวที่ยากจนมาก ด้วยเหตุผลที่ป้าเพ็ญกล่าวว่า “คนที่ปู้ เพราะว่าเขาปมีแสงกู้ (ไม่มีกำลังในการกู้) คือคิดว่าถ้ากู้แล้วปู้(ไม่รู้)จะทำงานอะยังมาใช้หนี้ธนาคาร เขาก็เลยปู้ และอีกอย่าง ธกส. เขาก็ปู้ให้กู้ เพราะกลัวปได้ตั้งค้คืน”

บริบททางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจข้างต้นสะท้อนให้เห็นภาพของหมู่บ้านดั้งเดิมหรือ “บ้าน” ของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรกลุ่มนี้ในลักษณะที่หมู่บ้านยังคงมีประเพณี วัฒนธรรมในแบบดั้งเดิมปรากฏให้เห็น แม้ว่าความเข้มข้นของการให้ความสำคัญต่อการเข้าร่วมกิจกรรม และประเพณีต่างๆจะคลายความเข้มข้นลง คือ ลูกหลานหรือคนในหมู่บ้านไม่ได้กลับมาเข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าวอย่างพร้อมหน้าดังเช่นในอดีต แต่การปรากฏอยู่ของวัฒนธรรมประเพณีต่างๆในชุมชนดังกล่าวมาข้างต้นก็เป็นเสมือนพันธะทางสังคมที่ยึดโยงชาวบ้านให้ผูกติดกับหมู่บ้าน การเข้าร่วมประเพณีต่างๆเป็นความรับผิดชอบร่วมกันของคนในชุมชนที่ต้องแสดงสปิริต เมื่อได้รับการขอร้องให้เข้าร่วม ในขณะที่พันธะผูกพันกับเครือญาติ ชุมชน/หมู่บ้าน

ยังเป็นความรับผิดชอบร่วม แต่การดำเนินชีวิตของชาวบ้านยังมีภาระที่ต้องรับผิดชอบอีกหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าเล่าเรียนของบุตรหลาน ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสุขภาพอนามัย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริโภคสินค้าต่างๆ เช่น การผ่อนรถมอเตอร์ไซด์ รถไถนา การผ่อนโทรทัศน์ การผ่อนตู้เย็น ฯลฯ ค่าปุ๋ย ค่ายาฆ่าแมลง หรือเงินที่ต้องผ่อนส่ง/ชำระหนี้ ธกส. หนี้กองทุนหมู่บ้าน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินชีวิตเหล่านี้ถือว่าเป็นความรับผิดชอบที่หนักหนาสาหัสเอาการสำหรับชาวบ้านที่ออกไปทำงานรับจ้างแล้วได้ค่าแรงเพียงวันละ 136-200 บาท เงินรายได้ดังกล่าวสามารถหล่อเลี้ยงให้ชีวิตดำเนินไปได้ในแต่ละวัน คือเป็นค่าอาหารการกินและค่าใช้จ่ายเล็กๆน้อยๆในแต่ละวัน แต่เมื่อมีเหตุจำเป็นต้องใช้ “เงินก้อน” ชาวบ้านก็ต้องเดือดร้อนไปขอยืมเงินคนอื่น หรือนำข้าวในยุ้งฉางออกขาย เพราะการทำงานรับจ้างของตนเป็น “การหาเช้ากินค่ำ” ฉะนั้นจึงไม่มีเงินเก็บ ปรากฏการณ์ดังกล่าวจึงทำให้ชาวบ้านกลุ่มหนึ่งตัดสินใจ “ลอง” เดินทางออกไปเร่ขายยาสมุนไพรต่างถิ่น เมื่อได้รับการชักชวนจากหมอยาสมุนไพร และการชักชวนจากคนบ้านเดียวกันที่ทำอาชีพนี้มาก่อน หรือการเห็นตัวอย่างของผู้ที่ทำอาชีพนี้แล้วคิดอยากทดลอง ดังคำกล่าวของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร ที่ว่า

“ออกมาขายยามันดี คือ มันได้รายได้ดี ถ้าเทียบกับยะนา นะโฮ (ทำนาทำไร่) หรือเป็นกรรมกรเป็นลูกจ้างเป็น มาสิบวันชาววันได้ดั่งค์ ห้าปันแปดปัน มันหนัก ถ้าเทียบกับรายได้ของคนบ้านเฮา ตั้งวันนี้(ทุกวันนี้) ป้าก็ไปขายยาเอาเงินมาใช้หนี้ธกส. ส่งซื้อลูกใช้ซื้อปุ๋ยใส่ข้าว ใส่อ้อย ถ้าไปขายยาจะเอาเงินที่ไหน ลูกเขาก็ทำงานลำบาก ป้าไม่เขาจะจับ ป้าก็เลยออกมาขายยา” (ป้าธลี)

“ยายออกมาขายยาสมัยที่น้องบู๊ค(ลูกชายคนเล็ก)อยู่ ป.2 พี่เบญอยู่ ม.1 ช่วงนั้นบ้านยายปมีรายได้ที่เป็นประจำ ไหนจะค่าเทอมพี่เบญ(ลูกสาวคนโต) ไหนจะค่ารถรับส่งนักเรียน ไหนจะค่ากินค่าใช้จ่ายในบ้าน ช่วงนั้นดึกขนาด(ลำบากมาก) เห็นเป็นไปขายยาแล้วได้ดั่งค์กัน ก็เลยซื้อพ่อนาน(สามปี) ไป แต่กับได้ดั่งค์ ยายเลยลองไปดูมันได้ดั่งค์ ยายก็เลยเป็นคนไป” (ยายพร)

พร้อมกันนี้คนเร่ขายยาสมุนไพรยังมองว่าการเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรนั้นในแง่มุมหนึ่งเป็นอาชีพที่ทำรายได้งาม และในอีกแง่มุมหนึ่งตนก็ไม่ต้องทิ้งบ้านไปเป็นเวลานานนับปี และตนสามารถเลือกที่จะไปเร่ขายยาสมุนไพรเมื่อไหร่ก็ได้ และสามารถเลือกเวลากลับบ้านได้ หากมีธุระจำเป็น ดังคำกล่าวของป้าแก้วที่ว่า

“เฮมาขายยา หนึ่งรายได้มันดี หักค่าอยู่ค่ากินแล้ว ได้เงินเหลือกับบ้านแต่ละครั้ง เจ็ดแปดวัน (7-8 พันบาท) มันก็เป็นเงินก้อนที่เฮาจะเก็บไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน อีกอย่างหนึ่งเฮาเลือกเวลาไปได้ ถ้าเฮาบ่แล้วการเฮา (ยังไม่เสร็จธุระ) เฮาก็ยังไม่ต้องไป หรือเวลาเฮาขายยาอยู่ คนทางบ้านโทรไปว่ามีงานบุญ หรือใครเป็นใครตาย เฮาก็สามารถกลับบ้านก่อนได้ หมอเฮาก็จะจ่ายค่ารถให้เฮาโดย(ด้วย) มันก็ดีนะไปขายยา”

2. กระบวนการเข้าสู่อาชีพการเร่ขายยาสมุนไพรของชาวบ้าน

จากการศึกษาพบว่า ก่อนที่ชาวบ้านกลุ่มหนึ่ง จะตัดสินใจเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพรพวกเขาและเธอก็ได้ผ่านการทำงานในหลายรูปแบบเพื่อการทำมาหากินเลี้ยงชีพ ทั้งนี้กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรทั้งคนซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ไม่ว่าจะเป็น ลุงสม ตาเตน ป้าแก้ว ป้าคำ อาหอม ป้าน้อย ป้าลื และยายพรนั้นผ่านการทำงานในท้องไร่ท้องนากันแทบทั้งสิ้น การานา ถือเป็นกิจกรรมเพื่อการทำมาหากินที่สำคัญ เพราะการทำนามาหมายถึงการมีข้าวกินในปีนั้นหรือปีต่อไป ส่วนเมื่อว่างเว้นจากฤดูกาลทำนา พวกเขาและเธอก็ต้องดิ้นรนทำมาหากินทางอื่นประกอบ เพื่อให้ได้รายได้มาจุนเจือครอบครัว เช่น ลุงสมไปเป็นกรรมกรก่อสร้าง ได้รายได้วันละประมาณ 120 บาท ทำงานตั้งแต่แปดโมงเช้าถึงห้าโมงเย็น มีเวลาพักเพียงหนึ่งชั่วโมง คือ ช่วงเที่ยงของวัน ลุงสมกล่าวว่าการทำงานเป็นกรรมกรก่อสร้างนั้น “อึดป้อจะตาย” (เหนื่อยแทบตาย) ส่วนป้าคำ อาหอม ป้าแก้ว ป้าลื ป้าน้อย ก็เป็นในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน คือ เมื่อว่างเว้นจากการทำนา และการรับจ้างทำนา ก็ต้องออกมาเป็นกรรมกรหญิง หิ้วถังปูน แบกถุงปูน ทำงานกลางแดดร้อน ได้ค่าแรงเพียง 60-80 บาทต่อวัน หรือการไปทำงานในโรงงาน ทั้งนี้สำหรับการทำงานเป็นกรรมกรถือเป็นงานที่ทุกคนเห็นพ้องกันว่าหนักมาก ดังคำกล่าวของอาหอมที่กล่าวว่า “อิดขนาด(เหนื่อยมาก) เป็นกรรมกรมันต้องอดทนอย่างกับวัวกับควาย เพราะถ้าบ่ทนเฮาก็บ่มีรายได้ อาหิวปูนจนมือแตก เลือดไหล แต่ก็ต้องอดเอา”

จะนั้นเมื่อมีผู้ชักชวนให้ลองไปเร่ขายยาสมุนไพร ชาวบ้านเหล่านี้สนใจที่จะลองไปเร่ขาย ทั้งนี้การเข้าสู่อาชีพการเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรนั้นพบว่ามีลักษณะโดยภาพรวมดังนี้ ในอดีตราว 20 กว่าปีที่ผ่านมา ชาวบ้านเข้าสู่อาชีพเร่ขายยาสมุนไพรได้โดยการชักชวนจากหมอสมุนไพรเจ้าของธุรกิจ โดยที่หมอสมุนไพรจะทำการชักชวนกลุ่มคนที่ตนรู้จักก่อนเป็นเบื้องต้น จากนั้นก็ให้กลุ่มคนดังกล่าวไปชักชวนชาวบ้านคนอื่น ๆ ต่อไป ทั้งนี้ชาวบ้านที่ทำการชักชวนคนอื่นนั้นก็คือผู้ที่ทำอาชีพดังกล่าวแล้วรู้สึกว่าเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ดี จึงมักจะลองชักชวนญาติพี่น้อง กลุ่มเพื่อน หรือคนที่สนิทชิดเชื้อกันให้ไปลองเร่ขายยาสมุนไพร เช่น กรณีของป้าคำ ที่ถูกชักชวนให้ลองมาเร่ขายยาสมุนไพรโดยป้าของตนเอง ซึ่งเป็นผู้ที่ทำอาชีพเร่ขายยาสมุนไพรอยู่ก่อนแล้ว เนื่องจากป้าของป้าคำรู้สึกสงสารและเห็นใจป้าคำที่ต้องทำงานหนักแต่มีรายได้ไม่มาก และมีภาระรับผิดชอบสูง เพราะป้าคำเป็นหัวหน้าครอบครัวที่ต้องหาเลี้ยงบุตรชายและแม่ที่อายุมากเพียงลำพังเมื่อสามีทิ้งไป เมื่อป้าคำตัดสินใจออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพร ป้าของป้าคำก็คือพี่เลี้ยงที่คอยสอนวิธีการขายยา

จากนั้นเมื่อป้าคำทำอาชีพคนเร่ขายยาสมุนไพรอยู่ระยะหนึ่งแล้วรู้สึกว่าเป็นอาชีพที่ดีทำรายได้ให้มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานในโรงงานหรือการเป็นกรรมกรแบกหาม ป้าคำจึงทำการชักชวนให้อาหม่ม ซึ่งมีศักดิ์เป็นหลานในเขตลองไปเร่ขายยาสมุนไพรกับตน ส่วนในกรณีของป้าแก้วนั้น เมื่อถูกชักชวนโดยป้าคนข้างบ้านที่รู้จักและนับถือเสมือนญาติผู้ใหญ่ให้เดินทางเร่ขายยาสมุนไพร ประกอบกับมีเสียงเล่าลือพูดคุยกันในหมู่บ้านว่าคนที่ไปขายยานั้นได้เงิน ได้รายได้ดี ป้าแก้วจึงลองไปเดินเร่ขายยา จากนั้นเมื่อรู้สึกว่ายานี้สร้างรายได้ให้อย่างน่าพอใจ เมื่อว่างเว้นจากฤดูกาลทำนาหรือการทำงานภาคการเกษตร ป้าแก้วก็มักจะร่วมเดินทางไปเร่ขายยาสมุนไพร ส่วนป้าน้อย ป้าธลิ ยายพร นั้นเมื่อเห็นว่าอาชีพเร่ขายยาสมุนไพรสร้างรายได้ดี จึงได้ทำการสอบถามผู้ที่ทำอาชีพนี้อยู่ก่อน ซึ่งก็เป็นคนในหมู่บ้านที่รู้จักคุ้นเคยกันอย่างดี เช่น ป้าน้อยทำการถามข้อมูลจากป้าแก้วซึ่งเป็นเพื่อนรุ่นน้อง

หรือในกรณีของลุงสมนั้นก็เข้าสู่อาชีพนี้ถูกชักชวนโดยภรรยาของตน และภรรยาของลุงสมก็ถูกชักชวนโดยญาติผู้ใหญ่ที่ทำอาชีพนี้อยู่ก่อน ส่วนตาเตนนั้นการเข้าสู่อาชีพเร่ขายยาสมุนไพร เกิดจากการเห็นตัวอย่างของคนในชุมชนที่ประกอบอาชีพนี้ และการรู้จักกับหมอสมุนไพรเจ้าของธุรกิจเป็นการส่วนตัวแล้วได้รับการชักชวนให้ร่วมเดินทางเร่ขายยาสมุนไพร จึงตัดสินใจร่วมเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรต่างถิ่น

อย่างไรก็ตามเหตุผลสำคัญเบื้องต้นในการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพนี้ คือ “รายได้ที่เป็นเงินก้อน” ซึ่งเป็นรายได้ที่ชาวบ้านไม่สามารถหาได้จากการประกอบอาชีพรับจ้างในโรงงาน หรือการเป็นกรรมกรแบกหาม หรืออาจจะมี “เงินก้อน” หลังจากการขายถั่วลิสง หรือการตัดอ้อย แต่รายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ต่อปี ซึ่งบางครั้งเมื่อมีเหตุฉุกเฉินจำเป็นต้องใช้เงินซึ่งสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา มิได้เลือกช่วงเวลาว่าต้องเป็นหลังฤดูกาลเก็บเกี่ยว ชาวบ้านจึงไม่สามารถจะนำเงินรายได้ดังกล่าวมาใช้ได้อย่างทันที่

นอกจากเหตุผลเกี่ยวกับการเป็นอาชีพที่สร้างได้ดีแล้ว ผลจากการเดินทางไปตามสถานที่ต่างๆ แล้วทำให้ชาวบ้านรู้สึกว่าการร่ำขายยาสมุนไพรของตนเป็นเหมือนการท่องเที่ยวที่สร้างความสนุกสนานให้กับชีวิตที่ต้องทำงานหนักมาตลอดปี เช่น ตาเตน ขายสูงวัยที่ให้เหตุผลว่าการออกมาเร่ขายยาสมุนไพรว่าเป็นการ “แก่งอม” หรือการหากิจกรรมทำเพื่อแก้เบื่อและอาการเหงาหงอยที่เกิดขึ้นกับช่วงวัยของตนเองที่ลูกหลานต่างแยกย้ายกันไปสร้างครอบครัวที่อื่น และเหลือตนอยู่ที่บ้านเพียงคนเดียว หรือ สิ่งที่น่ากลัวกล่าวว่า

“การมาขายยา มันเหมือนการได้แ้ว อย่างป่าเวลาไปขายยาแถวทะเลปากก็จะเก็บเปลือกหอยที่เสียบเกยหันมา (ไม่เคยเห็น) เก็บมาไว้ที่บ้าน ละอ่อน (เด็กๆ) มาหัน(เห็น) มันอยากได้มาขอปากก็ฮือ(ให้) มันไป “

ความรู้สึก “เหมือนการได้เที่ยว” จึงทำให้ชาวบ้านยังคงดำรงอาชีพการเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรของตนเองไว้ ประกอบกับประสบการณ์จากขายอย่างต่อเนื่อง จนทำให้มีพื้นที่ประจำในการเร่ขายยาของตนเอง และมีเครือข่ายลูกค้าของตนเอง และความเคยชินกับการใช้ชีวิตแบบระหกระเหิน เร่ร่อน กินนอนตามวัด ทำให้ชาวบ้านที่ตัดสินใจเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพร ดำรงอาชีพเร่ขายยาสมุนไพรของตนเองอย่างต่อเนื่อง

“ตอนกลางวันเขาหัน(เห็น)หมามันนอนอยู่ เขาก็คิด(นึก/คิด)ว่าตอนกลางวัน
หมานอน ตอนกลางคืนมันก็เป็นที่นอนของเขา บางครั้งเขาก็คิดว่าการที่ออกมาใช้ชีวิต
แบบนี้ เขาต้องอดต้องทนอย่างนัก เพราะบางครั้งเขาก็แตกต่างจากหมาที่มีที่อยู่ที่กิน
เป็นที่เป็นทาง เร่ร่อนไปนอนตามที่ต่างๆ”

คำบอกเล่าของป้าคำที่สะท้อนความรู้สึกถึงความลำบากของการออกมาใช้ชีวิตนอก
ชุมชนในฐานะของคนเร่ขายยาสมุนไพรได้เป็นอย่างดี วิถีชีวิตคนเร่ขายยาสมุนไพร ได้สะท้อน
ให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงและการปรับตัวของการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มชาวบ้านที่เดินทาง
เร่ขายยาสมุนไพร ในประเด็นนี้ผู้ศึกษาจะนำเสนอให้เห็นถึง วิถีชีวิตของคนเร่ขายยาสมุนไพรซึ่ง
เป็นการใช้ชีวิตประจำวันเมื่อต้องออกเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพร หรือเป็นการใช้ชีวิตใน
“ชุมชน” คนเร่ขายยาสมุนไพรด้วยกันเอง โดยเน้นการนำเสนอปฏิบัติการของ “ร่าง” ของคนเร่
ขายยาสมุนไพรในกิจกรรมทางสังคมในแต่ละช่วงเวลาของการใช้ชีวิตในชุมชนคนเร่ขายยา
สมุนไพร ซึ่งจะนำเสนอในลักษณะของลำดับเวลา ตั้งแต่เช้าที่กลุ่มคนเหล่านี้ตื่นนอน จนกระทั่ง
ถึงซึ่งเป็นช่วงเวลาที่พวกเขาและเธอหลับตาลง เพื่อพบและเผชิญกับวันใหม่อีกครั้ง

3.1 ใกล้แจ้งจนถึงช่วงสายของวัน

ในช่วงเวลาประมาณตีห้ากว่าๆ คนเร่ขายยาผู้ทำหน้าที่นั่งเหนียวข้าวมักจะเป็นผู้ที่ตื่น
นอนก่อนคนอื่น เพื่อนั่งข้าวเหนียวไว้สำหรับการกินในเช้านี้ เหตุผลที่ต้องนั่งข้าวเหนียวแทนที่
จะหุงข้าว เพราะข้าวเหนียว คือ อาหารหลักของชาวบ้านภาคเหนือคล้ายกับชาวบ้านในภาค
อีสาน ซึ่ง ยายพรอธิบายเหตุผลว่า “กินข้าวจ้าว(ข้าวสวย)มันบ่อ้ม มันบ่ออยู่ท้องเหมือนข้าวนี้
(ข้าวเหนียว)บ้านเฮา กินแล้วมีแรงแง(มีแรง)เดินเร่ขายยาดี”

สำหรับการทำหน้าที่นั่งข้าวส่วใหญ่จะเป็นหน้าที่ของผู้หญิง โดยที่ผู้หญิงมักจะถูก
เลือกจากคนในกลุ่ม(ทั้งผู้หญิงและผู้ชาย)ให้ทำหน้าที่ดังกล่าว ในกรณีที่เป็นการว่าจ้างให้นั่ง
ข้าว คนที่ถูกเลือกมักจะเป็นผู้หญิงที่ขายยาสมุนไพรไม่ค่อยเก่ง คือ ได้เงินไม่มาก เพื่อให้เงิน/
รายได้จากการรับจ้างนั่งข้าวในแต่ละวันช่วยจุนเจือ หรือเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่งสำหรับการ

เรขายยาสมุนไพรในครั้งนั้น⁷ ในขณะที่ผู้ที่รับ/มีหน้าที่หนึ่งข้าวรอให้ข้าวสุก คนเรขายยาสมุนไพรคนอื่นก็ทยอยลุกออกจากที่นอน แต่ก่อนที่จะลุกออกจากที่นอน คนเรขายยาสมุนไพรผู้หญิงก็จะทำการเปลี่ยนเสื้อผ้ากันในมุ้ง

“แปลงร่าง” ในมุ้ง

ผู้ศึกษาจำได้ติดตามถึงภาพที่ป่าแก้ว ยายเรื่อง ถอดเสื้อที่ใช้ไสนอนออกจนเหลือแต่เสื้อชั้นในตัวเดียวเพื่อที่จะสวมเสื้อแขนยาว ที่จะใช้ในการเดินเรขายยาสมุนไพรในวันนั้น ภายในใจของผู้ศึกษาคิดว่าเหตุใดป่าแก้วและยายเรื่องถึงกล้าถอดเสื้อในสถานที่เช่นนี้ เนื่องจากแม้ว่าจะเป็นการถอดเสื้อผ้าในมุ้ง แต่มุ้งก็ไม่สามารถปิดบังการทำกิจกรรมดังกล่าวจากสายตาคนอื่นได้ ซึ่งเมื่อมีโอกาสถามไถ่สิ่งที่เป็นความสงสัยกับป่าแก้วคนเรขายยาสมุนไพร ผู้ศึกษาได้รับคำอธิบายว่า “อ๊แม่มันแก่แล้ว ตัวก็มีแล้ว จะไปอายทำไม คนอื่นเขาก็บ่อยากดูหรอก บ่ใช่สาว ๆ จะอื้อว้างไปเปลี่ยนในห้องน้ำมันก็บ่สะดวก ชีคร้านขนของไป เปลี่ยนในที่นอนนี่แหละ บ่เป็นหยั่งหรอก (ไม่เป็นไรหรอก)” ทั้งนี้ชุดแต่งกายของคนเรขายยาสมุนไพรส่วนใหญ่จะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ

เครื่องแบบ “คนเร” : ชุดทำงานของคนตึก

คนเรขายยาสมุนไพรส่วนมากมักสวมเสื้อยืดแขนสั้นไว้ข้างใน แล้วสวมทับด้วยเสื้อแขนยาว สวมกางเกงขายาว ซึ่งมีทั้งกางเกงยีน กางเกงวอร์ม กางเกงผ้า ส่วนรองเท้า คนเรขายยาสมุนไพรผู้หญิงส่วนใหญ่มักจะสวมถุงเท้าแล้วใส่รองเท้าแตะ ส่วนคนเรขายยาสมุนไพรที่เป็นผู้ชายบางคนก็สวมเพียงรองเท้าแตะ บางคนก็สวมรองเท้าผ้าใบ พร้อมทั้งมีกระเป๋าคาดเอว

⁷ แต่ลักษณะของการแบ่งหน้าที่ในการนั่งข้าวเช่นนี้ก็มิได้เกิดกับคนเรขายยาสมุนไพรทุกกลุ่ม บางครั้งในการเดินทางเรขายยาสมุนไพรของของกลุ่มคนเรขายยาสมุนไพรบางกลุ่ม โดยเฉพาะในกลุ่มที่คนเรขายยาสมุนไพรเป็นคนที่มาจากต่างหมู่บ้าน ไม่ได้มีความสนิทสนมกันมากนัก ก็จะไม่กั้ไม่มีการกำหนดอย่างชัดเจนว่าใคร คือ ผู้ทำหน้าที่ดังกล่าว จะเป็นในลักษณะของการหมุนเวียนสับเปลี่ยนกันทำหน้าที่ โดยไม่ต้องเสียค่าจ้าง ทั้งนี้ผู้ที่ทำหน้าที่นี้ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง และชายสูงวัย ส่วนคนเรขายยาสมุนไพรซึ่งเป็นคนหนุ่ม หรือวัยกลางคน จะไม่ทำหน้าที่ดังกล่าว โดยจะหาทางออกโดยการซื้อจากตลาดแทนการกินข้าวที่ทางกลุ่มนั่งไว้ แต่มักจะมานั่งล้อมวงกินข้าวด้วยกัน

หรือกระเป๋าสะพายใบขนาดย่อม สำหรับใส่เงินที่ได้จากการทำการค้า ทั้งนี้เสื้อผ้าที่คนเร่ขายยาสมุนไพรสวมใส่จะเป็นเสื้อผ้าเก่าๆ มิใช่เสื้อผ้าใหม่ แต่ก็มีได้แก่จนกระทั่งขาดวิน หากแต่เป็นเสื้อผ้าที่บ่งบอกว่าเคยผ่านการใช้งานมาแล้ว อาจสังเกตจากความหมองของเสื้อผ้า แต่อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะเป็นเสื้อผ้าตัวใหม่ แต่ก็ยังเป็นเสื้อผ้าสำหรับคนใช้แรงงาน เช่น เสื้อเชิ้ตลายสก๊อต เนื้อผ้าบาง ที่เมื่อสวมใส่แล้วก็ทำให้ผู้คนที่พบเห็นอนุมานได้ว่าเป็นคนที่มีอาชีพขายแรงงาน เป็นต้น ผู้ศึกษาเคยถามคนเร่ขายยาสมุนไพรหลายคนว่าเหตุใดต้องแต่งตัวในลักษณะเช่นนี้ ทำไมไม่แต่งตัวให้สะอาดสะอ้าน เหมือนพวกเซลส์แมนทั่วไป ด้วยเสื้อผ้าใหม่ๆ เพื่อที่ได้ดูดี ดูน่าเชื่อถือ เวลาที่ไปเร่ขายยาสมุนไพรคนจะได้เชื่อถือ คำตอบที่ได้ส่วนใหญ่คล้ายคลึง เช่น

อาหอมกล่าวว่า

“ออกมาขายยาอย่างนี้ เขาก็แต่งตัวธรรมดา ใส่เสื้อผ้าเก่าๆ เพราะหนึ่งมันทำอื้อ(ทำให้)เขาน่าเอ็นดู (สงสาร) คนที่เขาเห็นเขาก็จะคิดว่าเขาเป็นคนตึกคนจน เขาก็อยากจะช่วยซื้อยาของเขา เสื้อผ้าดีๆ ชุดผ้าใหม่ อาจมีหลายชุดอาเอาไว้ที่บ้าน เอาไว้ใส่ตอนมีงาน ถ้าเอามาใส่ไปเรื่อย(ใส่พร่ำเพรื่อ)มันก็จะเก่าเร็ว สองการแต่งตัวอื้อเขาดูว่าเขาเป็นคนตึกจะทำอื้อเขาปลอดภัยจากขโมยขโจร เพราะว่าเขาคิดว่าเขาบ่มีตังค์ก็เลยบ่อยากจะยุ่งกับเขา”

ป้าคำ กล่าวว่า

“เสื้อผ้าที่แต่งแบบเก่าๆ เสื้อผ้าผืน ลีบบาท ขาวบาท (ยี่ลีบบาท) ก็ซื้อมาใส่ เพราะว่าใส่เสื้อผ้าเก่าๆ เขาก็จะได้สงสาร เอ็นดูเขา และอยากช่วยซื้อของของเขา ถ้าเขาแต่งตัวเชิกๆเกินไป ใส่เสื้อผ้าแพงๆ สะพาย(สะพาย)กระเป๋านาง เขาก็จะคิดว่าเขาเป็นคนรวย เขาก็บ่อุดหนุน เขาก็บ่ได้ขายของ “

ธุระส่วนตัว – ธุระส่วนรวม

เมื่อแต่งตัวเสร็จก็เริ่มเก็บที่นอน หมอน มุ้ง และข้าวของของใส่ลงกระเป๋าทะลุใบใหญ่ของตนเอง บ้างก็ทำธุระส่วนตัวในส้วม^๘ ไม่ว่าจะเป็น การล้างหน้า แปรงฟัน ขับถ่าย น้อยคนนักที่จะอาบน้ำในตอนเช้า เนื่องจากมองว่าการอาบน้ำตอนเช้าเป็นสิ่งที่ไม่สำคัญและไม่จำเป็น เพราะ “เมื่อคืนก่อนนอนอาบน้ำแล้ว ตื่นเข้ามายังบได้ยะงาน(ทำงาน) เหงื่อไคลยังมี มันก็สะอาดอยู่ จะอาบน้ำทำไม” การใช้ส้วมของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร ส่วนใหญ่จะใช้ในบริเวณที่ทางวัดอนุญาต ให้ใช้ได้ อาจจะเป็นส้วมที่มีไว้บริการผู้ที่มาวัด หรือส้วมสำหรับพระภิกษุสงฆ์ สำหรับการใช้ห้องส้วมก็จะเป็นการแยกหญิงแยกชาย

เมื่อเสร็จจากการทำธุระหรือภารกิจส่วนตัวแล้วชาวบ้านส่วนหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้หญิงจะจัดแจงถามไถ่หมู่คณะว่าเช้านี้จะทำอาหารอะไรเป็นอาหารเช้าของวัน ทั้งนี้อาหารที่กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรนิยมทำ คือ อาหารพื้นบ้านภาคเหนือแบบที่ตนเองคุ้นชิน และเคยทำเคยกินอยู่เป็นประจำเมื่ออยู่ที่บ้าน/ชุมชน เช่น แกงแค แกงผักชะอม แกงขนุน น้ำพริก ลาบ ส่า ฯลฯ โดยให้เหตุผลว่า “กินของกินบ้านเฮา มันทำฮื้อ(ให้)ข้าวฮิม กินแล้วมันฮิมดี มีแรงเดินขายยา กินของผัดๆจ้าวๆ กินข้าวหุง(กินอาหารประเภทผัด ประเภททอด กินข้าวสวย)มันบ่ฮิม มันบ่ได้กินน้ำแกง” เมื่อถามไถ่ได้ข้อตกลงกันแล้วว่าจะทำอะไรกิน ผู้หญิงบางส่วนก็แยกย้ายไปจ่ายตลาด โดยมีหมอยาเจ้าของธุรกิจเป็นผู้ขับรถไปส่ง การเดินทางอย่างสม่ำเสมอในเส้นทางต่างๆ ทำให้ชาวบ้านเรียนรู้ว่า ตลาดที่ไหนขายอาหารประเภทใด เช่น หากมาตลาดแถวสระบุรี ะยอง จะมีตลาดที่ขายเนื้อสด เพิ่งฆ่าออกมาจากโรงฆ่าสัตว์ ซึ่งเนื้อดังกล่าวเมื่อนำมาทำอาหารประเภท ส่า หรือลาบ ซึ่งเป็นอาหารสุกๆดิบๆ จะทำได้อาหารรสชาติดี แต่หากเป็นตลาดบริเวณอื่นๆ เนื้ออาจจะไม่สดใหม่มากนัก ชาวบ้านก็จะไม่นำมาส่าหรือลาบ แต่อาจนำไปแกงใส่ผักแทน หรือบริเวณจังหวัดตราดมีตลาดที่ขายเนื้อกวาง ซึ่งชาวบ้านกลุ่มนี้ก็จะคิดค้นรายการอาหารที่ทำจากเนื้อดังกล่าว หรือเรียนรู้ว่าตลาดใดขายผักสด ราคาถูก และตลาดใดผักไม่สด ราคาแพง หรือไม่ค่อยมีผักขาย รายการอาหารก็จะหลีกเลี่ยงอาหารประเภทที่ทำจากผักเป็นหลัก

^๘ ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้คำว่า “ส้วม” มิใช่คำว่าห้องน้ำ โดยผู้ศึกษาประสงค์ให้คำว่า “ส้วม” ช่วยสะท้อนลักษณะ”ดิบ”ของสถานที่ได้อย่างชัดเจน

สำหรับหน้าที่ในการไปจ่ายตลาดไม่ได้มีการกำหนดอย่างตายตัวว่าใครคือผู้ทำหน้าที่นี้ แต่จะเป็นลักษณะว่าใครอยากไปก็ได้ แต่ส่วนใหญ่คนที่ไปจ่ายตลาดบ่อยๆก็จะได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่นี้โดยอัตโนมัติ การไปจ่ายตลาดส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของผู้หญิง แต่ในกรณีของการทำอาหารประเภท ส่า หรือลาบ ผู้ชายจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการจ่ายตลาด เพื่อไปทำการเลือกเนื้อที่เหมาะสม นอกจากนี้ในอาหารประเภทส่า หรือลาบ ผู้ชายจะมีบทบาทสำคัญในการปรุงด้วย⁹



รูปที่ 2 การจัดเตรียมอาหารที่มีชื่อว่า “ส่าจิ้น”

เขียนหน้าทาปาก

ในขณะที่บางส่วนไปจ่ายตลาด กลุ่มคนเร่ขายสมุนไพรที่เหลือที่ยังจัดการธุระส่วนตัวของตนเองไม่เสร็จก็จะทำให้เสร็จ ผู้หญิงบางคนก็จะนั่งทาครีม ทาแป้ง ทาปาก ผู้ศึกษาเคยถามคนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนว่าทำไมจึงแต่งหน้าทาปากด้วย ไม่กลัวว่าคนอื่นเขาจะว่าเป็นคนมีเงิน ซึ่งขัดกับการแต่งกายด้วยเสื้อผ้าธรรมดาๆ เพื่อให้ดูน่าสงสาร คำตอบที่ได้คือ

⁹ จิ้น หรือ เนื้อ เป็นสัญลักษณ์ในการแสดงถึงความเป็นชายตามบริบททางสังคม วัฒนธรรมของสังคมภาคเหนือ โดยที่มักจะมีคำกล่าวถึงสิ่งซึ่งแสดงความเป็นชายที่ค่อนข้างเป็นนักเลงของคนภาคเหนือว่าประกอบไปด้วย “เหล้า บุหรี่ จิ้น จิ้น” โดยที่ เหล้า หมายถึงการดื่มสุรา, บุหรี่ หมายถึง การสูบบุหรี่, จิ้น(1) หมายถึงการเที่ยวผู้หญิง และจิ้น(2) หมายถึง การกินอาหารประเภทเนื้อ โดยเฉพาะเนื้อที่ปรุงแบบสุกๆดิบๆ ประเภท ส่า ลาบ เป็นต้น ฉะนั้นเมื่อประกอบอาหารประเภทเนื้อผู้ชายจึงมักจะเป็นผู้ที่ลงมือปรุงด้วยตนเอง (ผู้ศึกษา)

“ การที่เขาเขียนหน้าทาปากอย่างนี้ เพื่อไม่ให้ชี้เหร่ ถ้าหน้าตาบ่สวยบ่งาม เขาก็บ่อยากชมของที่เขาขาย เหมือนกับของที่เขาขายถ้ามันบ่สวยบ่งามก็บ่มีใครอยากชม อยากดู แต่ถ้าเขาแต่งให้สวยให้งามบ้าง คนอื่นเขาก็อยากคุยด้วย บ่ต้องกลัวว่าเขาจะว่าว่าเขาเป็นคนรวย เพราะถึงเขาแต่งหน้าทาปาก แต่เขาก็บ่ได้แต่งตัวเช็กชีเสื้อผ้าเขาก็ใส่เก่าๆ อย่างเวลาอยู่บ้านเขาจะแต่งหน้าทาปากก็ตอนที่เขาไปงาน ไปเจอคนหลาย(คนจำนวนมาก) ถ้าไปนาไปไร่บ่แต่ง บ่รู้จะแต่งไปฮื้อใครมอง อีกอย่างพอมาย่างนี้ (หมายถึงการเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพร) มันก็มีเวลา ตื่นเข้ามาแปรงฟันล้างหน้า กินข้าว มีเวลาเหลือ เขาก็ต้องแต่ง ต้องทาบ้าง จะได้ดูน่าชม” (ป้าคำ)

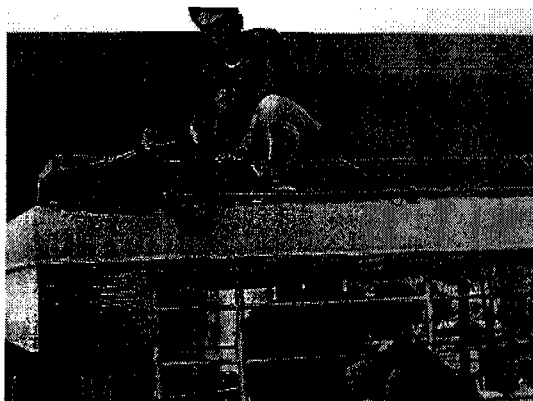
นั่งลงเยกิ้น – ล้อมวงกินข้าว

ผู้หญิงที่ทำธุระส่วนตัวเสร็จแล้วก็ปูเสื่อ เตรียมอุปกรณ์ทำครัว ประเภท หม้อ กะละมัง ครก สาก จาน ช้อน และเครื่องปรุงต่างๆ ให้พร้อมรอพวกที่ไปจ่ายตลาดกลับมา เมื่อรถนำกลุ่มที่ไปตลาดกลับมา กลุ่มผู้หญิงก็เริ่มลงมือทำอาหาร ส่วนกลุ่มผู้ชายจะแยกไปทำอย่างอื่น เป็นต้นว่า ทำหน้าที่ยกข้าวของสัมภาระขึ้นบรรทุกบนหลังคา หรือนั่งดูอยู่ห่างๆ การเข้ามามีส่วนร่วมหรือการมีบทบาทที่สำคัญของกลุ่มผู้ชายในการทำอาหาร คือ การทำอาหารประเภท ส่า หรือ ลาบ ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น

เมื่อปรุงอาหารเสร็จ คนเร่ขายยาสมุนไพรก็นั่งล้อมวงกินข้าวเข้าด้วยกัน ในระหว่างที่นั่งล้อมวงกินข้าวกันนั้น คนเร่ขายยาสมุนไพร ก็จะมีการพูดคุยกันถึงเรื่องต่างๆ ส่วนใหญ่จะพูดถึงพื้นที่/เส้นทางที่จะทำการเร่ขายยาสมุนไพรในวันนี้ บางคนเคยขายในบางพื้นที่แต่วันนี้มิได้ลงพื้นที่นั้น ก็จะแนะนำเพื่อนคนเร่ขายยาสมุนไพรที่จะลงในพื้นที่ให้ไปขายตามบ้านที่เคยซื้อเคยกินยาสมุนไพรของตนเอง นอกจากนี้ภายในวงอาหาร คนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนก็เข้าเหยงกัน สร้างเสียงหัวเราะครื้นเครง ในการกินข้าว ชาวบ้านจะปั้นข้าวเหนียวคำโต และจิ้มลงไปในแกง หรือน้ำพริกซึ่งเป็นอาหารในมือนั้น ชาวบ้านจะกินข้าวเหนียวในปริมาณมาก ซึ่งหากจะต้องซื้อข้าวเหนียวที่วางขายโดยทั่วไป ชาวบ้านอาจต้องเสียเงินค่าข้าวเหนียวต่อมือถึง 15-25 บาท โดยเฉพาะในกลุ่มของคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้ชาย สำหรับอาหารบางมื้อและสำหรับคนบางคน เมื่อรายการอาหารไม่ถูกปาก ก็มักจะอึดเร็ว แต่สำหรับมื้ออาหารที่ถูกปากก็จะกินได้เยอะมากขึ้นกว่าปกติ แต่ไม่มีครั้งใดที่คนเร่ขายยาสมุนไพรจะปฏิเสธการกินข้าว แม้ว่าวันนั้นจะเป็นรายการอาหารที่ตนไม่ชื่นชอบและเมื่อครั้งอยู่ที่บ้านของตนเองไม่เคยทำกินเลย เช่น

กรณีของลุงสม ที่ไม่ชอบ แกงขนุนเลย แต่วันหนึ่งป้าอสิเมื่อไปเร่ขายยาสมุนไพรแล้วชาวบ้านซึ่งเป็นลูกค้าแบ่งขนุนมาให้กิน ป้าอสิจึงนำขนุนดังกล่าวมาแกง โดยมองว่าจะช่วยประหยัดค่ากับข้าว เมื่อแกงเสร็จ ทุกคนก็ลงมือกินข้าว วันนั้นลุงสมอิมเร็วกว่าปกติ ป้าแก้วจึงร้องทักว่าอิมแล้วเหวอ ลุงสม กล่าวว่า “ลุงไม่ค่อยชอบกินแกงขนุน แต่ที่กินเพราะว่าหิว กินให้มันอิมท้องเท่านั้น” เมื่อทุกคนกินข้าวเสร็จแล้ว ผู้หญิงบางส่วนก็ทำหน้าที่เก็บถ้วย จาน อุปกรณ์ทำครัวไปล้าง จากนั้นก็เข็นเก็บไว้ในรถ

จะเห็นได้ว่ากิจกรรมที่เกี่ยวกับอาหารการกินนั้น “ร่าง” ของคนเร่ขายยาสมุนไพรหญิงชายมีการจัดแบ่งหน้าที่/การเข้าร่วมกิจกรรมนี้แตกต่างกันอย่างค่อนข้างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ผู้หญิงยังคงมีบทบาทหลัก/ภาระรับผิดชอบในเรื่องของอาหาร ไม่ว่าจะเป็นการเตรียม การปรุง การเก็บล้าง ดังเช่นที่พวกเธออยู่ที่บ้าน ซึ่งผู้ศึกษาเคยถามป้าแก้วว่าทำไมต้องทำ ป้าแก้วตอบว่า “เขาเป็นแม่หญิง(ผู้หญิง) เขาก็ต้องทำ จะให้ป้อจาย(ผู้ชาย)มายะ(ทำ)มันปดี” คำตอบของป้าแก้วที่บอกว่าด้วยความเป็นผู้หญิงของตนเองและเพื่อนเป็นสิ่งที่กำหนดให้หน้าที่ดังกล่าวเป็นของผู้หญิง การจะให้ผู้ชายเข้ามาทำแทนกลับเป็นเรื่องที่ไม่เหมาะสม แต่เมื่อถามว่ากรณีที่ผู้ชายเข้ามามีบทบาทหลักในการทำอาหารบางประเภท เช่น ส้ม หรือ ลาบเนื้อ นั้น ได้รับการอธิบายในทำนองที่ว่า “เรื่องจิ้น(เนื้อ) มันเป็นเรื่องของผู้ชายเขา เขาทำแล้วมันล่ำ (อร่อย) อันนี้เขาทำเบิง (เป็นสิ่งที่เหมาะสม)” แต่อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะผู้ชายจะมีบทบาทหลักในการปรุงอาหารประเภทดังกล่าว แต่การเก็บล้างอุปกรณ์ หรือการจัดเตรียมก็ยังคงเป็นเรื่องของผู้หญิง ในขณะที่ผู้ชายเป็นกลุ่มของผู้ดู ผู้ชม ผู้รับการปรนนิบัติ คือ การได้กินอาหารเมื่อปรุงเสร็จแล้ว โดยที่ไม่ต้องเก็บกวาด ล้างจาน และอุปกรณ์ต่างๆ แต่อย่างใด แต่บทบาทหลักของกลุ่มผู้ชายจะเป็นในเรื่องของการแบกขนกระเป๋าสัมภาระขึ้นบรรทุกบนรถ เพื่อเตรียมออกเดินทางไปตามสถานที่ต่างๆ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ต้องใช้พลกำลังมาก



รูปที่ 3 คนเร่ขายสมุนไพรผู้ชายกับการทำกิจกรรมที่ต้องใช้แรงงาน

อยู่ฮื่อ(ให้)ได้อย่างหมา กินฮื่อได้อย่างหมู : วิธีชีวิตที่ต้องอดทน

ครั้งหนึ่งผู้ศึกษาได้พูดคุยกับลุงสม เกี่ยวกับเรื่องของอาหารการกินว่าลุงสมคิดอย่างไรกับการทำกิจกรรมนี้เมื่อต้องมาใช้ชีวิตในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพรเช่นนี้ ลุงสมตอบว่า “จะเอาอะไรมากนักบ่ได้หรอก การที่ออกมาอยู่อย่างนี้ เขาต้องอยู่ฮื่อ(ให้)ได้อย่างหมา กินฮื่อได้อย่างหมู” ซึ่งลุงสมอธิบายว่า การออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละครั้งนั้น คนเร่ขายยาสมุนไพรจะต้องเรียนรู้ที่อยู่แบบหมา คือ การไม่เรื่องมาก อยู่ได้ นอนได้ในทุกที่ โดยเฉพาะในที่ๆคนธรรมดาทั่วไปเขาไม่มานอน มีแต่หมาเท่านั้นที่อาจมานอน เช่น ในศาลาเผาผี หรือศาลาเมรุ ส่วนการกินให้ได้อย่างหมู คือ การไม่เรื่องมากในเรื่องของอาหารการกินมีอะไรก็กินอย่างนั้น หรือเขาทำอะไรให้กินก็ต้องกิน ไม่บ่น นอกจากนี้อีกนัยหนึ่งของการกินแบบหมู คือ การสะท้อนให้เห็นข้อจำกัดของทางเลือกในการกิน เช่น ครั้งหนึ่งผู้ศึกษาได้ร่วมเดินทางไปกับกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรที่เดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในเส้นทาง กรุงเทพฯ, สมุทรปราการ, สมุทรสาคร และปทุมธานี ลุงคำ หนึ่งในสมาชิกกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรในการเดินทางครั้งนั้น กล่าวกับผู้ศึกษาซึ่งกำลังนั่งล้างผักกาดขาวอยู่ว่า “ล้างให้ดีๆนะ สารพิษมันหนัก(สารพิษเยอะ) อยู่ที่บ้านพ่อ บ่เคยซื้อมากินหรอก เก็บผักบ้านเฮากินดีกว่า ปลอดภัย บ่มีสารพิษ แต่พอมายอยู่อย่างนี้ เขาเลือกบ่ได้ มีอะไรเฮาก็ต้องกินหมด” ในส่วนของกิจกรรมที่เกี่ยวกับการแต่งกายนั้นพบว่า คนเร่ขายยาสมุนไพรใช้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายช่วยเสริมให้เกิด “ร่าง” ที่น่าสงสาร น่าเอ็นดู ซึ่งเป็น “ร่าง” ของคนจน เพื่อที่จะให้คนที่พบเห็น “ร่าง” นั้นเดินเร่ขายยาสมุนไพรแล้วอยากจะช่วยซื้อ เพราะความสงสาร ส่วนในกิจกรรมที่เกี่ยวกับการแต่งหน้าทาปากนั้น ถือเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่คนเร่ขายยาสมุนไพรผู้หญิงลงทุนในให้กับร่างกายของตนเอง เพื่อให้ได้ “ร่าง” ที่น่ามอง น่าพูดคุยด้วย อันเป็นหนึ่งในทุนทางกายภาพที่คนเร่ขายยาสมุนไพรสร้างขึ้นและใช้ในการเร่ขายยาสมุนไพรของตนเอง

เมื่อเก็บข้าวของอุปกรณ์ทำครัวไว้ในรถเป็นการเรียบร้อย พักสักครู่ เพื่อว่ามีใครอยากจะเข้าห้องน้ำทำอีกครั้ง ราวแปดโมงแปดโมงครึ่ง เมื่อทุกคนนั่งอยู่บนรถพร้อมแล้ว หมอยาเจ้าของธุรกิจก็ขับรถออกจากวัดเพื่อเดินทางไปตามพื้นที่/เส้นทางเป้าหมายในการเร่ขายยาสมุนไพรในวันนั้นๆ

3.2 ช่วงสายถึงก่อนตะวันตกดิน : แยกย้ายกันเร่ขายยาสมุนไพร

ในช่วงเวลานี้เป็นเวลาที่คนเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละคนต้องทำการแยกย้ายมาเร่ขายยาสมุนไพร ทั้งนี้ในส่วนของรายละเอียดเกี่ยวกับการทำการค้าขายยาสมุนไพรของกลุ่มคนเหล่านี้จะกล่าวถึงโดยละเอียดในบทต่อไปว่าด้วย “ร่าง” ของคนเร่ในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพร

โดยที่ในประเด็นนี้จะเป็นการกล่าวถึงข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับช่วงเวลาในการเร่ขายยาสมุนไพร เช่น การเลือกเส้นทางการนัดหมาย, ความเชื่อ โชคลางในการขายยาสมุนไพร, การกำหนดราคาสินค้า ต้นทุน และกำไร, ลูกค้ายาสมุนไพร และอันตรายที่เกิดขึ้นกับคนเร่ขายยาสมุนไพร

การเลือกเส้นทางการนัดหมาย

สำหรับการเลือกเส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรของคนเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละคนจะเป็นไปในลักษณะว่า หากเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรที่ออกเดินทางมาเร่ขายยากับหมอนคนนี้ หรือรถคันนี้เป็นประจำก็จะมีเส้นทางประจำของตนเอง ยกตัวอย่างเช่น กรณีป่าแก้วซึ่งเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรกับรถหมอนวินเป็นประจำ ดังนั้นการขายยาในแต่ละจังหวัดแต่ละพื้นที่ป่าแก้วก็จะมีเส้นทางหรือพื้นที่ของตนเอง เช่น หากขายที่จังหวัดสระบุรี ชุมชนบ้านป่าคา คือ พื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรของป่าแก้ว หรือหากไปขายที่เกาะช้าง บริเวณในเมืองและหน้าหาดทรายแก้ว คือ พื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรของป่าแก้ว ที่หมอนวินจะต้องจัดเตรียมไว้ให้ป่าแก้ว แต่สำหรับคนที่เดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรแบบไม่ประจำ คือ นานๆมาที หรือ ไม่มีหมอนยาสมุนไพรที่มาด้วยเป็นประจำ การเลือกเส้นทางก็จะถูกเลือกโดยหมอน ซึ่งจะใช้ประสบการณ์ที่เคยทำการค้าในเส้นทางนี้หรือการเคยปล่อยลูกน้องไปเร่ขายยาสมุนไพรแล้วขายได้ หรือมีแนวโน้มที่จะขายได้ เนื่องจากมีจำนวนชุมชนอยู่มาก ฉะนั้นคนเร่ขายยาสมุนไพรที่ไม่มีพื้นที่/เส้นทางประจำของตนเอง ก็จะต้องแบกรับความเสี่ยงต่อการไม่ได้ขายยาสมุนไพรไว้ค่อนข้างมากกว่าคนที่มีความสัมพันธ์/เส้นทางประจำ เนื่องจากคนเร่ขายยาสมุนไพรที่มีพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาของตนเองจะมีลูกค้าประจำที่สามารถแวะเวียนไปหา และขายยาสมุนไพรให้อีกส่วนคนเร่ขายยาสมุนไพรที่ไม่มีพื้นที่/เส้นทางประจำก็ต้องทำการเดินเร่ขายยาไปเรื่อยๆ ไม่มีลูกค้าเก่า

ทั้งนี้เส้นทางการขายยาสมุนไพรซึ่งหมอบอกได้กำหนดไว้ ส่วนใหญ่เป็นเส้นทาง/พื้นที่ที่เป็นแหล่งชุมชน ทั้งในพื้นที่เมือง และชนบท เป็นต้นว่า ย่านการค้า และตลาดสดในเมือง ย่านที่มีการก่อสร้าง หรือ ในตัวอำเภอ ในตัวตำบล ในหมู่บ้านที่มีจำนวนบ้านเรือนและคนอาศัยอยู่อย่างพลุกพล่าน ซึ่งหมอบอกจะใช้ประสบการณ์ของตนเองในการวิเคราะห์พื้นที่ แต่บางครั้งหมอบางคนก็ถูกต่อว่าจากคนเร่ขายยาสมุนไพรหรือลูกน้องว่าเลือกเส้นทางอะไรไม่รู้ให้ ทำให้ขายยาไม่ได้ บางครั้งมีการผิดใจกันถึงขั้นชกต่อยกัน เพราะความเครียดที่ไม่สามารถขายยาสมุนไพรและหารายได้

สำหรับการนัดหมาย ในขณะที่มีการจองรถส่งลูกน้องลงตามจุดต่างๆ หมอบอกก็จะทำการแจ้งแก่ลูกน้อง/คนเร่ขายยาสมุนไพรว่าให้เดินเร่ขายยาตามเส้นทางอย่างไร และบริเวณไหนคือที่นัดหมาย ตลอดจนเวลาใดที่จะต้องมานั่งรอให้รถมารับในบริเวณดังกล่าว ทั้งนี้การนัดหมายเพื่อการรับคนเร่ขายยาสมุนไพรตามจุดนัดหมายต่างๆ ในปัจจุบันการนัดหมายไม่เป็นที่กังวลเท่าในอดีต เนื่องจากปัจจุบันความก้าวหน้าของเทคโนโลยี และความแพร่หลายของโทรศัพท์มือถือ ทำให้หาซื้อได้ง่ายและไม่แพงมากนัก ฉะนั้นทั้งหมอบอกและคนเร่ขายยาสมุนไพรซึ่งเป็นลูกน้องก็จะมีโทรศัพท์มือถือเป็นของตนเอง ทำให้สามารถติดต่อกันได้ตลอดเวลา สำหรับบางคนที่ไม่ใช่โทรศัพท์มือถือ ก็จะทำการจดบันทึกเบอร์โทรศัพท์ของหมอบอกไว้และทำการโทรจากตู้โทรศัพท์สาธารณะเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงที่นัดหมาย หรือเมื่อกังวลใจเนื่องจากหมอบอกไม่มาตามเวลาที่ได้นัดหมายก็จะได้ติดต่อกัน

ความเชื่อ โชคลางในการขายยา

สำหรับคนเร่ขายยาสมุนไพรแล้ว การเดินทางจากบ้านมารอนแรมค้าขาย และนอนไม่เป็นที่ เป็นสิ่งที่จะต้องมีการสร้างขวัญกำลังใจ หรือความอุ่นใจให้แก่ตนเองไม่มากนัก ทั้งนี้สำหรับในประเด็นเกี่ยวกับความเชื่อโชคลาง หรือของศักดิ์สิทธิ์ที่ทั้งหมอบอกและคนเร่ขายยาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ ประกอบด้วย การคุ้มครองให้เดินทางและอยู่รอดปลอดภัยทั้งจากอุบัติเหตุ จากคน และจากสิ่งที่อยู่เหนือธรรมชาติต่างๆ และการอำนวยการให้เกิดโชคลาภในการค้าขาย โดยสามารถจำแนกได้ดังนี้

1) สะหละสะหลุน้ำส้มป่อย

หมอบอก เจ้าของรถและผู้ที่ได้รับผิดชอบพาลูกน้องจากบ้านมารอนแรมเร่ขายยาสมุนไพรในต่างบ้านต่างเมืองจะให้ความสำคัญกับเรื่องของความปลอดภัยในการเดินทางเป็นประการแรก เพราะนั่นหมายถึงทั้งชีวิตของตนเองและคนอื่น ๆ ที่ตนต้องรับผิดชอบ ทั้งนี้รถบางคนจะมีการทำ

พิธีกรรมบางอย่างเพื่อเสริมความเชื่อมั่นว่าจะอำนวยความสะดวก เช่น รถหมอวิน มักจะทำการ “สะละสะลุงน้ำส้มป่อย” ซึ่งมีลักษณะคล้ายๆกับการรดน้ำมนต์ เพื่อความเป็นสิริมงคล โดย “ส้มป่อย” เป็นพืชที่ชาวเหนือเชื่อกันว่าทำให้พ้นเคราะห์ พ้นโศกต่างๆ โดยทำการใช้ใบไม้ (หากเป็นใบหนาดก็จะเป็นการดี แต่บางครั้งก็ไม่สามารถหาได้ก็จะใช้ใบไม้โดยทั่วไป) สลัดน้ำลงในบริเวณกระโปรงหน้ารถหรือบริเวณที่เชื่อกันว่าเป็นแม่ย่านางของรถ ใช้ใบไม้ดังกล่าวจุ่มน้ำส้มป่อยลูบหัวหมอนหรือคนขับรถ พร้อมพูดทำนองว่า ให้รอดพ้นจากเคราะห์ร้ายต่างๆ ทั้งนี้ผู้ที่ทำการ “สะละสะลุงน้ำส้มป่อย” ก็คือ ผู้สูงอายุที่สุดที่เดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรด้วยอาจจะเป็นผู้หญิงหรือผู้ชายก็ได้ นอกจากพิธีกรรมดังกล่าวแล้วหมอนก็จะตระเตรียมของศักดิ์สิทธิ์อื่นๆที่ตนนับถือให้ปักปักค้ำครองตนเอง และเพื่อนร่วมทาง ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นรูปหล่อหรือรูปถ่ายของพระเกจิชื่อดังของจังหวัดลำปางและภาคเหนือ คือ หลวงพ่อเกษม เขมโก ซึ่งชาวลำปางจะให้เคารพและศรัทธาเป็นอย่างมาก ส่วนในเรื่องของเครื่องรางนำโชคต่างๆ หมอบางคนหรือรถบางคนก็จะมีนางกวักไว้หน้ารถ หรือมีไซ้ดักเงินดักทองเป็นเครื่องรางห้อยอยู่บริเวณหน้ารถ

2) สาริกาลิ้นทองและของศักดิ์สิทธิ์ของป้าวรรณ

ส่วนคนเร่ขายยาสมุนไพรนั้นแต่ละคนก็ให้ความสำคัญกับของศักดิ์สิทธิ์เหล่านี้นาน้อยต่างกัน เป็นต้นว่า บางคนก็คิดว่ามีเพียงพระห้อยคอเพียงองค์เดียวก็สามารถอำนวยความสะดวกทั้งความปลอดภัย และโชคลาภในขณะเดียวกัน แต่บางคนก็จะมีของศักดิ์สิทธิ์ที่จะช่วยคุ้มครองดูแลและทำให้เกิดโชคลาภหลายอย่างหลายประเภท ทั้งนี้ตัวอย่างของของศักดิ์สิทธิ์ที่คนเร่ขายยาสมุนไพรพกพาติดตัวเพื่อความรู้สึกมั่นคงปลอดภัยและอุ่นใจของตนเองนั้นมีหลากหลาย เป็นต้นว่า ป้าวรรณ จะพกรูปแม่ของตนเองที่เสียชีวิตไปแล้วไว้ในกระเป๋ายาสมุนไพรที่ตนเองสะพายด้วย โดยเชื่อว่าวิญญาณของแม่ผู้ล่วงลับจะดูแลปกป้องตนเองจากภัยอันตรายทั้งหลาย พร้อมทั้งจะช่วยให้เกิดโชคลาภกับตนในการทำการค้า โดยก่อนที่จะทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละครั้ง ป้าวรรณจะนำรูปแม่ซึ่งเป็นรูปขาวดำมาไหว้และอธิษฐาน จากนั้นก็นำรูปตะขี้พระ นอกจากนั้นป้าวรรณยังทำการตะขี้ผึ้งที่เชื่อว่าเป็นสาริกาลิ้นทองที่ปากและหน้าผากของตน เพื่อทำให้คนเชื่อถือในคำพูด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการเลือกที่นั่ง คือ ป้าวรรณจะนั่งบริเวณด้านซ้ายของรถเป็นประจำ เพราะเชื่อว่าการนั่งด้านซ้ายของรถจะทำให้มีเสน่ห์ คนเห็นแล้วรักแล้วรัก จะทำให้การเร่ขายยาสมุนไพรประสบความสำเร็จมีคนซื้อเป็นจำนวนมาก

3) ผ้ายันต์ลงอักขระ.ใบพลู 2 หาง และพระห้อยคอ

ส่วนป้าน้อย จะวางผ้ายันต์ที่มีการลงอักขระคาถาจากพระอาจารย์ไว้ใต้ตะกร้ายาเพื่อความเป็นสิริมงคล และอำนวยความสะดวกในการทำการค้า นอกจากนี้ยังทำการพกใบพลู 2 หาง ที่เชื่อว่าเป็นเครื่องรางทำให้มีโชคในการค้าขายไว้ในกระเป๋าเสื้อของตน โดยก่อนที่จะทำการเร่ขายยาแต่ละวันเมื่อจัดยาในตะกร้าเรียบร้อยแล้ว ป้าน้อยจะการใช้ใบพลูดังกล่าวแตะไปที่ยาสมุนไพรซึ่งเป็นสินค้าในตะกร้าพร้อมกับกล่าวว่า "ขายดี ขายดี ขายดี" สำหรับป้าแก้ว จะมีของศักดิ์สิทธิ์ที่สำคัญ คือ พระห้อยคอของหลวงพ่อกษมเมฆโก ที่ป้าแก้วเชื่อว่าจะให้การปกป้องคุ้มครองภัยอันตรายให้หมดไป และได้พกพารูปของพ่อที่เสียชีวิตไปแล้วมาด้วย เพราะเชื่อว่าจะช่วยคุ้มครองได้ ตลอดจนผ้ายันต์ศักดิ์สิทธิ์ที่ป้าแก้วพกไว้ในกระเป๋าเสื้อ และนำมาเช็ดหน้าก่อนการเร่ขายยาสมุนไพร หรือหากรู้สึกว่ามีวันนี้สถานการณ์การค้าขายไม่ค่อยคล่องตัวไม่ค่อยมีลูกค้า



รูปที่ 4 คนเร่กำลังทำการสะหละสะหล่งน้ำส้มป่อย
เพื่อความเป็นสิริมงคลในการทำการค้าขาย

ราคาสินค้า : ต้นทุน : กำไร

ในการเร่ขายยาสมุนไพรของแต่ละคนจะขายยาสมุนไพรในราคาที่ไม่เท่ากันเนื่องจากยาสมุนไพรแต่ละชนิดไม่มีราคาติดไว้ว่าราคากี่บาท มีไม่กี่ชนิดเท่านั้นที่ติดราคาเอาไว้ชัดเจน แต่เมื่อลูกค้าทำการต่อรองการลดราคาของสินค้าก็แตกต่างกันไป ฉะนั้นในวันๆหนึ่งคนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนอาจจะขายยาสมุนไพรได้ในชนิดเดียวกันและจำนวนเท่ากัน แต่ก็อาจจะได้รายได้ที่ต่างกันออกไป ทั้งนี้สำหรับราคาขายของยาสมุนไพรบางตัวคนเร่ขายยาสมุนไพรอาจนำมาเร่ขายในราคาที่สูงกว่าต้นทุน ราว 2-5 เท่า ยกตัวอย่างเช่น ยาสมุนไพรสด

ช่องคลอด ราคาต้นทุนอยู่ที่ 10 บาท สามารถขายได้ในราคาตั้งแต่ 20 บาท หากซื้อ 5 ของ คือ 5 ของ 100 บาท , 33-34 บาท หากซื้อแบบ 3 ของ 100 บาท หรือ ซื้อซองเดียวราคา 50 บาท ทั้งนี้ในการพิจารณาราคาขายขึ้นอยู่กับวิจารณ์ญาณของคนขายยา หรือความพึงพอใจของคนเร่ขายยาสมุนไพรเป็นสำคัญ ทั้งนี้คนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนเมื่อเห็นสภาพบ้านเรือน หรือเมื่อมีการพูดคุยทักทายและเล่าสู่กันฟังในเรื่องต่างๆอยู่สักพักหนึ่งที่ทำให้ทราบชีวิตหรือปัญหาของลูกค้า คนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนก็อาจลดราคาสินค้าลงมาจากที่เคยขาย เนื่องจากสงสารเห็นใจลูกค้า

ยกตัวอย่างเช่น ป้าแก้วเมื่อครั้งที่ไปเดินเร่ขายยาสมุนไพรให้กับสาว ๆ ที่ทำงานที่ร้านคาราโอเกะแถวระยอง และมีโอกาสพูดคุยและรู้ชีวิตของสาวคาราโอเกะที่เล่าให้ฟังว่าตนอายุ 25 ปี ทำงานอย่างนี้มา 4-5 ปีแล้ว แต่ก็ไม่รวยสักที ป้าแก้วถามว่าทำไมไม่ไปทำงานแถวพัทยาซึ่งน่าจะทำได้ดีกว่าที่เป็นอยู่ ก็ได้รับคำอธิบายว่าตนอายุ 25 ที่พัทยาถือว่าแก่มากแล้ว จึงต้องมาทำงานที่นี่ ทุกวันนี้กว่าจะได้แต่ละบาทแต่ละสตางค์ก็ยากลำบาก ค่าใช้จ่ายก็สูง จะไปทำงานอย่างอื่นก็ไม่มีความรู้ ไม่รู้จะทำอะไร และเมื่อสาวคาราโอเกะผู้นี้ต้องการซื้อยาสมุนไพร กวาวเครือ จากเดิมป้าแก้วมักจะขาย 150 บาท ก็ลดราคาและขายให้ลูกค้าคนนี้ในราคา 80 บาท ซึ่งเมื่อเดินออกมาจากร้านคาราโอเกะดังกล่าว ป้าแก้วพูดกับผู้ศึกษาว่า “จะซื้อ(ให้)อีแม่ขายแปง(ขายแพง)ได้อย่างไร เ็นดูเขา เขาลำบากกว่าเฮา” ซึ่งสอดคล้องกับอาหอมที่มักจะเร่ขายยาสมุนไพรที่ขายหาตพทยาเป็นประจำโดยที่ลูกค้าส่วนใหญ่ คือ ชาวต่างชาติ ฉะนั้นอาหอมจึงสามารถขายสินค้ายาสมุนไพรในราคาสูงได้ เช่น น้ำมันกวาวเครือ ราคาต้นทุน ขวดละ 50 บาท ขายในราคา 150-200 บาท หรือยาสมุนไพรเลกบุนหรือราคาต้นทุน 30 บาทต่อห่อ ขายห่อละ 100-150 บาท โดยอาหอมอธิบายว่า “อีอา จะผ่อ(ดู)ว่าถ้าเป็นฝรั่งเขามีตังค์ เฮาขายแปง(ขายแพงได้) หรือเมียเช่าฝรั่งถ้าเขาอยู่กับผัวฝรั่งของเขา เขาก็ขายแปง แต่ถ้าขายอี้อ(ให้)สาวในบาร์ ก็จะไม่ขาดแปงเท่า (ขายไม่แพงเท่าขายให้ฝรั่ง)”



รูปที่ 5 สินค้ายาสมุนไพรในตะกร้า

ลูกค้าของคนเร่

ลูกค้าที่ซื้อยาสมุนไพรของคนเร่ขายยาสมุนไพรนั้นมีความหลากหลาย แต่โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นลูกค้าที่เป็นคนระดับล่าง เป็นต้นว่า คนชนบทที่อพยพมาทำงานในเมือง เช่น มาเป็นกรรมกร แม่ค้า พ่อค้าในตลาดสด วินมอเตอร์ไซด์ สาวคาราโอเกะ หมอนวด หรือชาวบ้านในชนบท ทั้งนี้คนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนจะมีลูกค้าประจำของตนเอง โดยเฉพาะกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรที่มาประจำและมีพื้นที่/เส้นทางขายยาประจำของตนเอง ทุกครั้งเมื่อมาเร่ขายยาสมุนไพรก็จะทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่/เส้นทางดังกล่าว จนทำให้เป็นที่คุ้นหน้าค่าตาและเป็นที่รู้จักของคนบริเวณนั้นไม่มากนักน้อย ยกตัวอย่างเช่น ลุงสมจะมีลูกค้าประจำอยู่ที่เกาะช้าง โดยที่มีลูกค้าบางคนรับประทานยาของลุงสมแล้วถูกกับโรคคือทำให้หายขาดจากโรคต่างๆ ฉะนั้นคำเล่าขานเกี่ยวกับสรรพคุณยาสมุนไพรของลุงสมจึงเป็นที่ยอมรับ ประกอบกับลุงสมมาขายในพื้นที่ดังกล่าวเป็นประจำทุก 1-2 เดือน ฉะนั้นจึงเกิดปรากฏการณ์ “รอกินยาลุงสม” คือ แม้ว่าจะมีคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นที่ขายยาสมุนไพรที่มีสรรพคุณเหมือนกัน แต่ถ้าไม่ใช่ลุงสมลูกค้าก็ไม่ซื้อ เมื่อครั้งที่ผู้ศึกษาทำการติดตามการขายยาของลุงสมที่เกาะช้าง มีลูกค้าจำนวนมากซึ่งเป็นชาวบ้านในพื้นที่รอยาสมุนไพรของลุงสมส่งผลให้ในวันนั้นลุงสมมีรายได้จากการขายยาที่เกาะช้างเมื่อหักต้นทุนแล้วเหลือเงินถึง 4,500 กว่าบาท ซึ่งถือว่าเป็นจำนวนเงินที่สูงมากเมื่อเทียบกับคนอื่น

หรือกรณีป่าแก้วที่มีลูกค้าประจำเป็นชาวบ้านอยู่ที่ชุมชนป่าคา อำเภอพระพุทธบาท จังหวัดสระบุรี เมื่อป่าแก้วทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่ดังกล่าวก็จะแวะเยี่ยมเยียนผู้ซึ่ง

เคยเป็นลูกค้า ทั้งเพื่อเป็นการทักทายถามไถ่สารทุกข์สุกดิบในฐานะคนที่รู้จักกัน และการเพื่อมาดูว่ายาที่ซื้อไว้ใช้หมดและต้องการยาเพิ่ม หรือยาตัวใหม่หรือไม่

ส่วนคนเร่ขายยาสมุนไพรที่ไม่ได้มาเป็นประจำ หรือไม่มีเส้นทาง/พื้นที่ขายยาสมุนไพรประจำของตนเอง ก็จะทำให้วิธีการเดินเร่ขายไปตามย่านชุมชนต่างๆ ซึ่งลูกค้าก็จะเป็นคนกลุ่มเดียวกัน คือ กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นคนระดับล่างเหมือนกัน แต่สำหรับในพื้นที่พืชนั้นมีความเฉพาะในเรื่องของลูกค้า กล่าวคือ นอกจากคนระดับล่าง เช่น สาวบาร์ หรือเมียเช่าฝรั่งแล้ว ชาวต่างชาติคือลูกค้าคนสำคัญของคนเร่ขายยาสมุนไพรบริเวณหาดพัทยา

การเร่ขายยาสมุนไพร กับภัยอันตรายรอบตัว

การใช้ชีวิตเร่ขายยาสมุนไพรไปตามที่ต่างๆ คนเร่ขายยาต้องพบเจอกับคนมากมายหลายตา และพบกับสิ่งที่ไม่คิดหลายเหตุการณ์ เป็นภัยอันตรายที่เกิดขึ้นทั้งจากคน ที่มีทั้งผู้ไม่ประสงค์ดี เช่น พวกมิจฉาชีพ หรือผู้ที่รู้สึกรู้ว่าการเดินเร่ขายยาสมุนไพรเป็นสิ่งที่ละเมิดกฎกติกาทางสังคมบางประการ และอยู่ในอำนาจหน้าที่ที่ตนต้องดำเนินการจับกุม เช่น เทศกิจ และเจ้าหน้าที่ตำรวจ รวมไปถึงผู้ที่รู้สึกรู้ว่าการเร่ขายยาสมุนไพรของชาวบ้านเหล่านี้ขัดกับผลประโยชน์ของตน ตลอดจนภัยอันตรายจากสัตว์ไม่ว่าจะเป็นสุนัข/หมา แมลงกัดต่อย ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

1) อันตรายจาก "คน"

1.1) เจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่น ตำรวจ เจ้าหน้าที่สาธารณสุข และเทศกิจ เนื่องจากการเร่ขายยาสมุนไพรมีความผิดตามกฎหมายของกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยการขายยาแผนโบราณ กล่าวคือ มีข้อกฎหมายที่ระบุว่า การเร่ขายยาสมุนไพรมีความผิด เนื่องจากยาแผนโบราณมีการกำหนดให้ตั้งขายอยู่กับที่ห้ามเดินเร่ขาย ฉะนั้นเมื่อตำรวจหรือสาธารณสุขพบเห็นชาวบ้านเดินเร่ขายยาสมุนไพรมีอำนาจในการจับกุมและยึดของกลาง โดยเฉพาะตำรวจนั้นจะเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐที่ชาวบ้านมักจะเผชิญหน้าอยู่บ่อยครั้ง เช่น ครั้งหนึ่งที่ผู้ศึกษาได้ศึกษาภาคสนามอยู่ที่จังหวัดระยองในเย็นวันหนึ่งหมอวินถูกจับจากตำรวจที่ตั้งด่าน และเมื่อขอตรวจค้นสิ่งของที่บรรจุยาสมุนไพรจำนวนมาก เจ้าหน้าที่ถามถึงใบอนุญาตในการผลิตและการขายยาสมุนไพรจากหมอวิน ซึ่งไม่สามารถนำมาแสดงได้ เจ้าหน้าที่จึงจะทำการจับกุมไปโรงพัก แต่สามารถทำการตกลงกันได้ โดยหมอวินได้ชำระเงินค่าปรับให้เจ้าหน้าที่เป็นเงินจำนวน 500 บาท ก็ได้รับการปล่อยตัว

อีกวันถัดมาบ้านน้อยก็ต้องเผชิญกับปัญหาในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ถูกควบคุมตัวโดยบุคคลที่บ้านน้อยกล่าวว่า “อ้าวตัว” ว่าเป็นตำรวจนอกเครื่องแบบ ซึ่งวันนั้นเป็นตอนเย็นและใกล้ถึงเวลาที่หมอวินจะมารับตามเวลาและสถานที่ที่นัดหมายแล้ว แต่บ้านน้อยก็ได้ยินเสียงเรียกซื้อขายจากชาย 2 คนที่กำลังนั่งเดิมสุราอยู่ที่ร้านอาหาร จึงเข้าไปทำการเสนอขายสินค้า โดยที่ชาย 2 คนได้เลือกดยาสมุนไพรจากตะกร้ายาของบ้านน้อยและบอกว่าอยากได้ยาชนิดนี้ ชนิดนั้นรวมทั้งสิ้นประมาณ 10 กว่าชนิด และบอกว่าตนเองเป็นตำรวจ โดยการแสดงบัตรต่างๆ แต่บ้านน้อยกล่าวว่าไม่อยากจะดู พร้อมบอกบ้านน้อยว่า สิ่งที่บ้านกำลังทำอยู่เป็นสิ่งที่ผิดกฎหมาย ต้องยึดตะกร้ายาไว้เพื่อนำยาไปตรวจสอบ บ้านน้อยเมื่อได้ยินดังนั้นก็พยายามขอร้องให้ปล่อยตนเองไป โดยให้เหตุผลว่าตนเองเป็นเพียงคนเดินเร่ขายยาสมุนไพร แบบหักเปอร์เซ็นต์ หากทางตำรวจยึดตะกร้ายาไปเสีย ตนก็ต้องรับผิดชอบค่ายาทั้งหมด ซึ่งตนเองไม่มีเงินมากพอขนาดนั้น (บ้านน้อยกล่าวว่าตนพยายามพูดดีกับชายทั้ง 2 แม้ว่าภายในใจจะโกรธมาก) และพูดอีกว่าที่ผ่านมาที่เคยโดนตำรวจจับเหมือนกัน แต่ตำรวจเหล่านั้นเมื่อรู้ว่าเป็นคนยากจน ลำบากต้องหาเงินเพื่อเลี้ยงลูกและครอบครัวก็สงสารและปล่อยไป และบางคนเขายังช่วยซื้อขายหรือเลี้ยงข้าวอีกด้วย

แม้ว่าบ้านน้อยจะพูดอย่างไร ชายทั้ง 2 ก็ไม่ยอมที่จะคืนตะกร้ายาให้ แต่สำหรับบ้านน้อยนั้นไม่ได้จับกุมแต่อย่างไร ฉะนั้นบ้านน้อยจึงทำการตกลงใหม่โดยการเสนอให้ชายทั้ง 2 ทำการตกลงกับหมอวินซึ่งเป็นคนที่พามาตนมาเร่ขายยาเอง แต่ต้องตกลงเบื้องต้นว่าจะไม่จับตนเองและหมอวิน ส่วนการจะยึดยาหรือไม่อย่างไรแล้วแต่จะทำการตกลงกับหมอวินนั่นเอง ซึ่งชายทั้ง 2 ก็ยอมรับและตกลง ฉะนั้นบ้านน้อยจึงโทรศัพท์เรียกหมอวินมา “เคลียร์” เมื่อหมอวินมาถึงก็ทำมานั่งกินเบียร์ร่วมวงกับบุคคลทั้ง 2 หมอวินพยายามถามไถ่ว่าเป็นตำรวจอยู่โรงพักใด ชื่ออะไร ยศอะไร เบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของโรงพักเบอร์อะไร แต่คำตอบที่ได้ไม่ชัดเจน คือตอบเพียงว่าชื่อจ่าน้อย สน.บ้านโป่ง เท่านั้น จากนั้นหมอวินก็ถามว่าจะเอาอย่างไร ชายทั้ง 2 กล่าวว่าปล่อยบ้านน้อยและหมอวินไป แต่จะขอยาสมุนไพรจำนวน 14 ชนิด¹⁰ เพื่อไปตรวจพิสูจน์ (ทั้งๆที่มียาสมุนไพรอีกจำนวนมากในตะกร้ายา ซึ่งบ้านน้อยมองว่าชายทั้ง 2 นั้นอยากได้

¹⁰ ยาสมุนไพรที่ถูกยึดในวันที่ 2 พฤศจิกายน 2548 จำนวนทั้งสิ้น 14 ชนิด

ประกอบด้วย ยาสมุนไพรแก้ปวดฟัน, ยาแก้คัน, แป้งสมุนไพรแก้ผิวหนัง, ยาแก้โรคกระเพาะ, ยาคลองเหล้าสว่นน้อยตกล้ำชนิดผง, ยาอมแก้ไอ, ครีมน้ำมันมะขาม, ยาแก้ริดสีดวงทวารชนิดเม็ด, ยาหม่อง, ยาชูกำลังชนิดผง, ยาลม 108, ยาแก้โรคทางสำหรับดัก, แป้งสมุนไพรดับกลิ่น และยาแก้ริดสีดวงทวารชนิดต้ม

ยาสมุนไพรรแต่ไม่มีเงินซื้อจึงทำเช่นนี้) หมอวินก็ตกลง เพราะไม่อยากให้มีเรื่องใหญ่โตและในช่วงเวลาดังกล่าวก็เย็นมากแล้ว และล่วงเลยเวลานัดหมายในการรับลูกน้องตามจุดนัดหมายต่างมาเป็นระยะเวลานาน จึงให้ยาสมุนไพรรแก่ชายทั้ง 2 ไป เพื่อให้เรื่องราวจบลง

นอกจากนี้ในอดีตหมอวินเองก็เคยเผชิญกับเหตุการณ์ที่ลูกน้องคนหนึ่งซึ่งถูกจับโดยเจ้าหน้าที่ตำรวจที่จังหวัดตราด และมีการดำเนินคดีขึ้นโรงขึ้นศาลและถูกจำคุกอยู่ราว 1-2 ปี และหมอวินเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีเป็นเงินหลายหมื่นบาท

ส่วนเทคนิคนั้นจะเป็นไปในลักษณะที่ในพื้นที่พหยาโดยเฉพาะบริเวณหน้าหาด เทคนิคจะทำการกวาดล้าง และจับกุมคนที่เดินเร่ขายของทุกชนิดบริเวณหน้าหาด เนื่องจากมองว่าอาจมีมิฉชาติปะปนมาในหมู่คนเหล่านี้ และสร้างความเดือดร้อนให้แก่นักท่องเที่ยวได้ เช่น เมื่อนักท่องเที่ยววางทรัพย์สินของตนเองไว้บนชายหาดแล้วลงไปเล่นน้ำก็มักจะมีการลักขโมยทรัพย์สินของนักท่องเที่ยว ฉะนั้นทางราชการจึงห้ามมิให้มีการเดินเร่ขายสินค้าบนชายหาด ฉะนั้นเมื่อทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพรรบริเวณหน้าหาดของชาวบ้าน ก็ต้องคอยระแวงระวังเทคนิค เมื่อเห็นเทคนิคมาต้องรีบวิ่งหนีการจับกุม เพราะเมื่อถูกจับกุมต้องถูกยึดตะกร้ายา และต้องเสียค่าปรับจำนวน 300-500 บาทจึงจะได้ตะกร้ายาคืน อาหอมคนเร่ขายยาสมุนไพรรประจำบริเวณหน้าหาดพหยาเล่าให้ผู้ศึกษาฟังว่าบางครั้งเห็นเทคนิคในระยะกระชั้นชิดก็ต้องกระโดดหนีหัวซุกหัวซุน บางครั้งก็วิ่งไปชนรั้วที่ทางอยู่บริเวณชายหาด หรือต้นไม้ บางครั้งวิ่งออกไปนอกถนนรถก็เกือบชน หรือบางคนก็วิ่งลงทะเล ซึ่งหากเทคนิคจะจับก็จะพู่ว่าจะเดินลงทะเลเพื่อฆ่าตัวตาย เป็นต้น



รูปที่ 6 ชายในรูปตรงบริเวณเก้าอี้สีขาว คือ “เมือง” หรือเทคนิค ผู้ที่
คนเร่ขายยาสมุนไพรรบริเวณหน้าหาดพหยาไม่ยากพบเจอ

1.2) โจร ขโมย ผู้ไม่ประสงค์ดี บ่อยครั้งที่มิช่าวเล้าลือถึงเหตุการณ์ที่กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรถูกโจร ขโมย หรือผู้ไม่ประสงค์ดีขโมยยาสมุนไพร เงิน และทรัพย์สินที่มีค่า เนื่องจากในการนอนพักของกลุ่มคนเหล่านี้จะทำการนอนที่วัดซึ่งเป็นสถานที่เปิด ใครๆก็สามารถจะเข้ามาในช่วงเวลาใดก็ได้ และไม่ได้นอนในห้องหับที่มิดชิด เป็นเพียงการนอนในมุ้งที่กันได้เฉพาะยุงเท่านั้น แต่ไม่สามารถกันอันตรายจากผู้ไม่ประสงค์ดีได้ ดังที่อาแก้ว หนึ่งในสมาชิกของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรได้เล่าประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวที่เพื่อนขายยาสมุนไพรของตนเผชิญเมื่อครั้งไปนอนพักที่วัดแถวอำเภอมหาชัย จังหวัดสมุทรสาคร “มันมีคนมาลักของตอนกลางคืน หมูเขาบอกว่ามันมาตอนไหน มันมาเปิดมุ้งหยิบกระเป๋าดังค์ไป หยิบโทรศัพท์มือถือไป และบางทีมันเอาเสื้อผ้าที่ตากอยู่ไป โดยที่เขาปู้(ไม่รู้)ตัว” ซึ่งเมื่อเกิดเรื่องราวอย่างนี้ขึ้นก็ต้องปล่อยเลยตามเลยไม่รู้จะไปแจ้งความอย่างไรและมักจะถือว่าเป็นความโชคร้ายของตนเองไป

1.3) กลุ่มคนที่ขัดผลประโยชน์กัน ยกตัวอย่างเช่น การเร่ขายยาสมุนไพรในบริเวณชายหาดพัทยาที่คนเร่ขายยาสมุนไพรต้องเดินลัดเลาะไปตามเดินทริมชายหาด เพื่อตามไล่ทำการค้ากับนักท่องเที่ยวที่นักพักผ่อนบริเวณริมชายหาด โดยที่เดินที่แต่ละเดินที่จะมีเจ้าของและมีการทำเป็นธุรกิจ ฉะนั้นเจ้าของเดินที่บางเดินที่จึงรู้สึกว่าการเร่ขายยาสมุนไพรของชาวบ้านเป็นการสร้างความรำคาญให้กับลูกค้า และอาจเกิดเหตุการณ์การลักขโมยทรัพย์สินของลูกค้าได้ ฉะนั้นเจ้าของเดินที่บางคนจึงด่าทอ ต่อว่า และขับไล่ เมื่อคนเร่ขายยาสมุนไพรทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพรในบริเวณพื้นที่ของตน การด่าทอจะเป็นไปในทำนองที่ว่า “ยาสมุนไพรไม่ดี มาหลอกขายให้คนอื่น อีกทั้งจะมีลักขโมยทรัพย์สินของนักท่องเที่ยวอย่ามาขายบริเวณเดินที่ของตน ไม่งั้นจะแจ้งตำรวจจับให้หมด” เกี่ยวกับการขัดแย้งกันในลักษณะนี้อาหอม เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในเรื่องความขัดแย้งซึ่งรุนแรงถึงขั้นมีการชกต่อยกันโดยอาหอมเล่าให้ผู้ศึกษาฟังว่า

“อาบชอบคนที่มันมองเขาด้วยหางตา ทำท่าทางรังเกียจ ทำเหมือนกับเขาไปขอเขากิน ถ้าป่อยากซื้อยากับออกดีๆ บ่ต้องมาทำท่าทำทางใส่ เขาก็เป็นคนมีหัวใจเหมือนกัน แต่พอเจออย่างนี้บ่อยๆ เขาก็ชินไปเอง แต่บางครั้งถ้าเขาทบบ่ไหว เขาก็ด่ากลับ มีอยู่ครั้งหนึ่งเจ้าของเดินที่ชายหาด มันเห็นอาขายยาให้ฝรั่งอยู่มันก็บ่ยอมให้ขาย ด่าอาว่า อีเหี้ย อีสัตว์ มึงออกไปจากเดินที่กู พออาได้ยินอา ก็โชดขนาด (โกรธมาก)

รู้สึกว่ทำไมเขาจึงตำหาอย่างนั้น เขาก็เป็นคนกินข้าวเหมือนเขา บ่ได้เป็นสัตว์กินดิน กินแกลบ ก็เลยสวนกลับเขาไปว่า มึงนั่น แหะฮี้เหี้ย ฮีสัตว์ ฮีดอกทอง ภูก็มีหัวใจ มึง ก็มีหัวใจมาตำกันทำไม แล้วเขาก็บอกว่าบ่พอใจมาตีกันใหม่ วันนั้นเขาก็เลยถูกเจ้าของ เต็นท์และเพื่อนมันรวม 3 คนรวมตีอา อาเจ็บและพกเข้าไปทั้งตัว ขายยาบ่ได้ 2-3 วัน แต่ พอลูกได้มาก็มาขายอีก แต่ก็พยายามเลี้ยงบ่ไปขายที่เต็นท์มัน "

2) อันตรายจาก "สัตว์"

สัตว์ เช่น สุนัข แมงป่อง งู ศัตรูสำคัญของคนเร่ขายยาสมุนไพรคือ สุนัขหรือหมา เพราะการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรต้องเดินตามเส้นทางหรือบริเวณชุมชนหรือบ้านเรือนของผู้คน ซึ่งจะต้องเลี้ยงสุนัขไว้เฝ้าบ้าน เพื่อป้องกันอันตราย ประกอบกับลักษณะท่าทาง การแต่งกาย การหอบข้าวของพะรุงพะรัง และหน้าตาที่ไม่คุ้นเคยของคนเร่ขายยาสมุนไพร แต่ต้องเดินเข้าไป ในบ้านคน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่สุนัขดูแลอยู่ บ่อยครั้งคนขายยาจึงมักโดนสุนัขกัด หรือรุมกัด เช่น ลุง สมเคยโดนสุนัขรุมกัดถึง 6 ตัว เย็บบริเวณขาที่โดนกัด 9 เข็ม และต้องฉีดยาป้องกันโรคพิษสุนัข บ้าอีก 10 เข็ม ในวันนั้นเจ้าของบ้านเป็นผู้พาตนไปส่งโรงพยาบาล เมื่อถูกกัดแล้วไม่สามารถ เดินเร่ขายยาสมุนไพรจึงต้องนั่งรถทัวร์กลับบ้าน ทุกวันนี้ลุงสมจึงได้ทำการพกหนังสือติด และ ก้อนหินไว้ติดตัวเสมอ เมื่อเห็นว่าเหตุการณ์ไม่น่าไว้วางใจก็จะทำการยิงหนังสติ๊กไปที่สุนัขเพื่อ เป็นขู่และการป้องกันตนเอง ส่วนคนอื่นก็มักจะพกร่มชนิดคันยาวไว้ติดตัว มีประโยชน์ทั้ง ป้องกันแดด ป้องกันฝน และป้องกันสุนัขได้อีกทาง หรือกรณีตาเต็น ถูกสุนัขที่เจ้าอาวาสเลี้ยง ไว้กัดภายในบริเวณในวัด ต้องเย็บถึง 4 เข็ม และต้องฉีดยาอีกหลายเข็ม พร้อมทั้งไม่สามารถ เดินเร่ขายยาสมุนไพรได้เพราะปวดแผล จึงต้องกลับบ้านที่ลำปางทั้งที่เพิ่งมาได้เพียง 1 วันและ กำลังจะได้ขายยาเป็นวันแรก ฉะนั้นเมื่อตาเต็นต้องกลับบ้าน เพื่อนกลุ่มคนที่เดินทางมาเร่ขาย ยาด้วยกันก็เรียไรเงินคนละ 20-40 บาทเพื่อให้ตาเป็นค่าใช้จ่ายในการกลับบ้าน และหมอได้ทำ การซื้อตัวรถไฟให้เดินทางกลับบ้าน

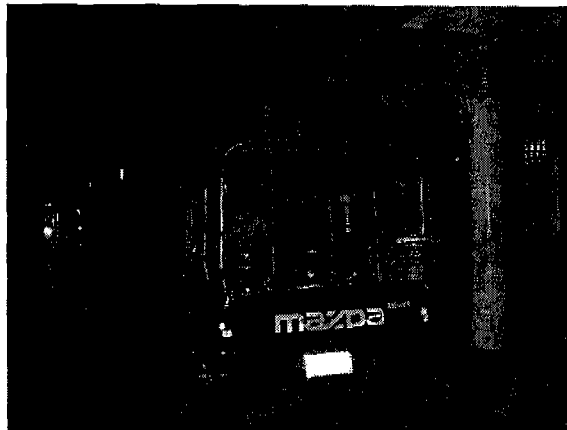
ส่วนสัตว์อื่นที่ทำอันตรายแก่คนเร่ขายยาสมุนไพร คือ งู และแมงป่อง ในกรณีที่มีการ นอนตามศาลาวัด บางครั้งนอนใกล้กองไม้ที่ทางวัดเก็บไว้ ก็จะทำให้งูหรือแมงป่องที่อาศัยอยู่ ในกองไม้นั้นออกมากัด มาต่อยคนเร่ขายยาในเวลาที่ยอนหลับได้ เป็นต้น ฉะนั้นคนเร่ขายยา สมุนไพรจึงมักเลือกที่นอนโดยหลีกเลี่ยงบริเวณที่น่าจะเป็นที่อยู่ของสัตว์และแมลงเหล่านี้ เช่น ใกล้กองไม้ หรือ ที่เก็บของ เป็นต้น

3.3 เมื่อตะวันตกดิน : กลับวัด “ที่ซุกหัวนอน” ของคนเร่ขายยาสมุนไพร

เมื่อรู้สึกเหนื่อย และอยากจะหยุดพักหรือจบการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในวันนั้นของตนเองลง คนเร่ขายยาสมุนไพรก็จะทำการนั่งอยู่บริเวณจุดนัดพบที่ทำการนัดแนะกับหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจที่ทำการนัดแนะกันไว้ตั้งแต่ตอนเช้า เมื่อรับลูกน้องคนเร่ขายยาสมุนไพรตามจุด นัดหมายจนครบ หมอยาเจ้าของธุรกิจก็จะขับรถมุ่งหน้าไปยังวัดที่เป็นจุดหมายปลายทางในวันนั้นๆ ช่วงเวลาในการเดินทางกลับหรือไปหาวัดนั้นถือเป็นช่วงเวลา “ว่าง” แต่ละร่างของคนเร่ขายยาสมุนไพรอยู่ในภาวะอารมณ์ที่เปาะบาง เนื่องจากในวันนั้นเรามีสามารถคาดเดาได้เลยว่าแต่ละคนสามารถเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรได้หรือไม่ บางคนวันนั้นเดินทั้งวันไม่สามารถขายยาได้เลย ก็เกิดความรู้สึกร้อนก็ร้อน เหนื่อยก็เหนื่อย พอขึ้นรถมา คนอื่นเขาขายได้ เขาหัวเราะครื้นเครงกัน เขาอารมณ์ดี ก็จะรู้สึกหงุดหงิดใจ บางครั้งเมื่อถูกถามไถ่เรื่องราวได้ในวันนั้น หรือมีการพูดคุยสัพพาทกันเกี่ยวกับรายได้ในวันนั้น อาจมีการพูดจากระทบกระทั่งกัน ซึ่งป้าน้อยกล่าวกับผู้ศึกษาว่า

“แต่ละวันเขาค่อนข้างเครียด เพราะงานเขามันหนัก ต้องเดินทั้งวัน แล้วถ้าวันไหนขายบ่ได้ เขาก็จะเครียด พอขึ้นรถมา คนที่เขาขายได้ เขาก็จะร้องเพลงมีความสุข บางครั้งเขาก็รู้สึกหงุดหงิด พาลจะไปโกรธเขา เพราะความเครียด ความเหนื่อย บ้างครั้งก็หิวข้าวด้วย มันหลายอย่างรวมกัน แต่ถ้าเขาได้รู้ได้แซวกันเรื่องอื่นที่ป๊ายเรื่องรายได้ มันก็ผ่อนคลายลง อย่างป้าชอบแซวลุงสมว่าบ่ดีอย่างนั้นอย่างนี้ พอได้ตอปากต่อดำกัน ซึ่งเขารู้กันว่ามันเป็นเรื่องล้อเล่น มันก็ทำให้เขาคลายเครียดลงได้ มันก็เป็นวิธีที่ทำให้เขาบ่คิดนัก(ไม่คิดมาก) พรุ่งนี้จะได้เดินขายยาได้อีก”

หรือบางครั้งการลดความตึงเครียดอาจจะออกมาในรูปของการพูดคุยกันถึงเรื่องได้สะตือ พูดถึงเรื่องตลกที่ได้พบมาในวันนั้น หรือการที่ทำให้ใครในกลุ่มเป็นตัวตลก เพื่อให้คนอื่นหัวเราะและยิ้มได้ เช่น ลุงคำมักจะแซวลุงสมเกี่ยวกับเรื่องความกลัวเมีย เมื่อลุงคำเปิดประเด็นคนเร่ขายยาสมุนไพรก็ขมโรงด้วย เป็นทำนองที่ว่าเห็นด้วยกับสิ่งที่ลุงคำพูด การหยอกล้อแซวกันเช่นนี้เป็นอีกหนึ่งวิธีที่สามารถลดความตึงเครียดจากการทำงานได้ แต่บางครั้งก็ไม่ได้ผล หากมีใครบางคนทำท่าทางอึดอัดไม่ชอบในบรรยากาศที่มีการหย้าเหย้ากันเช่นนั้น ทุกคนก็จะพยายามเงียบแล้วปล่อยให้ความเงียบทำให้จิตใจผ่อนคลาย



รูปที่ 7 กว่าถึงวัด "ที่ซุกหัวนอน" ของคนเร่ขายยาสมุนไพรก็ค่ำมืดแล้ว

หาทำเล จัดที่นอน

เมื่อรถแล่นมาถึงที่หมายทุกคนก็จัดแจงขนสัมภาระของตนเองลงจากรถ จับจองที่นอนเลือกตามใจชอบว่าจะนอนบริเวณใด แต่ก็เน้นการนอนแบบรวมกลุ่มกันไว้ ซึ่งการนอนรวมกลุ่มกันมีประโยชน์หลายอย่าง เป็นต้นว่า เป็นการระแวดระวังภัยอันตรายจากโจรขโมยหรือผู้ไม่ประสงค์ดีที่จะเข้ามาทำร้ายรวมไปถึงการสร้างขวัญและกำลังใจ ตลอดจนความอุ่นใจว่าสิ่งที่เหนือธรรมชาติ(วิญญาณ)จะไม่มารบกวน เมื่อจับจองเลือกที่นอนเรียบร้อยแล้วก็จะทำการกางมุ้ง โดยส่วนใหญ่จะให้ผู้ชายนอนด้านข้างและให้ผู้หญิงนอนตรงกลาง เพื่อเป็นการป้องกันภัย ทั้งนี้คนเร่ขายยาสมุนไพรซึ่งเป็นผู้หญิงส่วนใหญ่มักจะนอนรวมกัน 1 มุ้งหลายคน เพื่อความอุ่นใจอีกชั้นหนึ่ง ส่วนผู้ชายจะนอนกันคนละมุ้ง

อาบน้ำอาบท่า และ กิจกรรมเกี่ยวกับอาหารการกิน

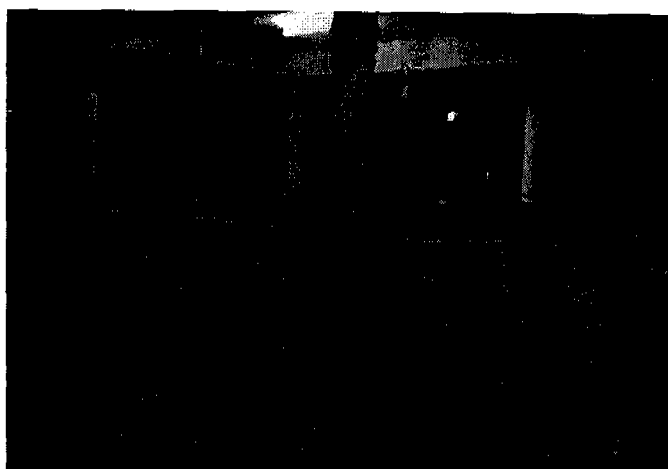
เมื่อกางมุ้งเสร็จ บางส่วนทยอยไปอาบน้ำ บางส่วนก็ลงมือทำกับข้าวกับปลา ซึ่งมีการไต่ถามตกลงกันว่าจะทำอะไรกินในเย็นวันนี้ และได้ทำการแวะซื้อตามตลาดซึ่งเป็นทางผ่านของเส้นทางที่จะมาถึงวัดซึ่งเป็นจุดหมายของแต่ละวันแต่ละคืน อย่างไรก็ตามสำหรับกลุ่มคนเร่ขายยาบางกลุ่มก็ไม่นิยมที่จะทำอาหารรับประทานร่วมกัน เพราะมองว่าเป็นเรื่องยุ่งยากวุ่นวาย โดยเฉพาะในการเดินทางที่กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรเป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง และเป็นคนต่างหมู่บ้านต่างชุมชนกัน ก็จะมีการซื้อกับข้าวถุงสำเร็จรูปมารับประทานเอง หรือนำมากินร่วมกับเพื่อนคนอื่น สำหรับในกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรที่มักจะมีการทำอาหารเพื่อรับประทานร่วมกัน

พบว่าเหตุผลสำคัญ คือ การซื้ออาหารถุงนั้นได้ปริมาณอาหารน้อย และแพงกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับซื้อมาทำเอง และช่วยกันหารค่าใช้จ่าย โดยตกค่าใช้จ่ายประมาณมื้อละ 5-20 บาท แล้วแต่อาหารแต่ละประเภท และยังสามารถเลือกทำอาหารที่เป็นอาหารพื้นถิ่น ภาคเหนือที่ถูกปากของตนเองได้ เพราะโดยส่วนใหญ่อาหารพื้นถิ่นภาคเหนือเมื่อมาอยู่ต่างถิ่น ก็หาซื้อได้ยาก ฉะนั้นนอกจากการทำอาหารกินเองจะทำให้ประหยัดแล้วยังทำให้อิ่มท้องมากกว่าอาหาร/กับข้าวถุงที่ปรุงสำเร็จ

ทั้งนี้หน้าที่ในการทำอาหารเย็นก็ยังคงเป็นหน้าที่ผู้หญิงเช่น เมื่อรับประทานอาหารเย็น และล้างภาชนะอุปกรณ์ในการทำอาหารเสร็จ บางคนที่ยังไม่ได้ไปอาบน้ำหรือทำธุระส่วนตัว เช่น ซักเสื้อผ้า ก็จะต้องเร่งทำให้เสร็จ บางส่วนก็จับกลุ่มพูดคุยถึงการขายยาในวันนี้ว่าเป็นอย่างไรบ้าง หมอก็เตรียมเอายาสมุนไพรลงจากรถ เพื่อทำการตรวจนับยาสมุนไพรที่ขายได้ในวันของแต่ละคน หรือที่กลุ่มคนเหล่านี้เรียกกันว่า “เช็ดยา”

เช็ดยา

การ “เช็ดยา” คือ การที่คนเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละคนมาแจ้งและชำระเงินแก่หมอว่า วันนี้ขายยาสมุนไพรประเภทใด ชนิดใดได้บ้าง จากนั้นก็ทำการชำระเงินแก่หมอตามราคาคำนวณของยาแต่ละชนิด ตามจำนวนที่ขายไปในวันนี้ เมื่อชำระเงินให้หมอเรียบร้อยแล้ว หมอก็ทำการจดบันทึกไว้เป็นหลักฐานและทำการแจกยาประเภท/ชนิดดังกล่าวใหม่ เพื่อทดแทนที่ขายไป เพื่อรักษายอดจำนวนยาแต่ละประเภทให้เท่ากับจำนวนยาที่แจกไปในครั้งแรก ซึ่งจะง่ายต่อการ “เช็ดยา” ครั้งสุดท้าย แต่ในกรณีที่วันนั้นๆ มีคนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนขายยาไม่ได้เลย หรือได้ไม่มากนัก ก็อาจจะยกยอดไปทำการ “เช็ดยา” ในวันอื่น เพื่อให้คนเร่ขายยาสมุนไพรยังมีเงินเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวในวันพรุ่งนี้ต่อไป อย่างไรก็ตามบางคนหรือกลุ่มคนเร่ขายยาบางกลุ่มก็จะทำการ “เช็ดยา” ในช่วงเวลาเช้า ก่อนที่จะออกเดินทางไปเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละวัน ทั้งนี้การ “เช็ดยา” จึงขึ้นอยู่กับวิถีการปฏิบัติและความพึงพอใจของหมอแต่ละคนเป็นหลัก



รูปที่ 8 มั่งและทีนออน คือ วิมานของคนเร่ขายยาสมุนไพรร

พักผ่อนตามอัธยาศัย

ในช่วงเวลาหลังอาหารเย็นเป็นช่วงเวลาของการผ่อนคลายจากการทำงานหนักทั้งวันของคนเร่ขายยาสมุนไพรร คนเร่ขายยาสมุนไพรรผู้หญิงเมื่อทำการ “เซ็คยา” เสร็จก็จะมุดเข้ามั่งพูดคุยเรื่องสรรพเพเหระกับเพื่อนทีนออนร่วมมั่งกับตน ส่วนกลุ่มคนเร่ขายสมุนไพรรผู้ชายบางคนซึ่งเป็นคนวัยกลางคนก็ทำการพักผ่อนด้วยการตั้งวงดื่มกินพอเป็นประมาณ เช่น เหล้าขาว 1 ขวด สำหรับคน 3-5 คน ดื่มกันไป คุยกันไป ไม่ส่งเสียงดัง ไม่เมา ครั้งหนึ่งเมื่อผู้ศึกษาได้ติดตามกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรรในเส้นทางกรุงเทพฯ สมุทรปราการ สมุทรสาคร ปทุมธานี ลุงจิตรหนึ่งในสมาชิกคนเร่ขายยาสมุนไพรรในการเดินทางครั้งนั้น บอกกับผู้ศึกษาว่า

“หนู อย่าว่าลุงขี้เหล้าเลยนะ การที่เ้าต้องเดินมาทั้งวัน มันร้อน มันเหนื่อย ฉะนั้นในตอนเย็นเ้าก็ต้องพักผ่อน ผ่อนคลาย เ้าจะได้มีแรงเดินขายยาในวันพรุ่งอีก ลุงกินเหล้าทุกเย็น อยู่บ้านก็กิน มาอยู่อย่างนี้เ้าก็กิน ถือว่าเป็นรางวัลชีวิตของเ้าที่เ้าเหนื่อยมาทั้งวัน มันบ่มีอะไรเสียหาย เพราะเ้าบ่ได้กินจนเมา เพราะถ้าเ้ากินจนเมา วันพรุ่งนี้เ้าก็ขายยาบ่ได้ อยู่ที่นี่มันบ่เหมือนอยู่ที่บ้าน อีกล่างมาอยู่อย่างนี้มีผู้หญิงมาด้วยกับเ้า เขาก็หวังพึ่งเ้าให้เป็นยามดูแลเ้า ถ้าเ้าเมา เ้าก็บ่สามารถระแวงระวังภัยให้เ้าได้ เ้าก็ต้องรู้จักกินพอประมาณ”

การตั้งวงเหล้า จึงถือเป็นอีกหนึ่งวิธีการในการพักผ่อนของคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้ขาย นอกจากนี้บางครั้งวงเหล้าก็ได้ปลดปล่อยความรู้สึกความไม่พอใจบางประการของคนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนให้ระเบิดออกมา เช่น ป้าน้อยเล่าว่าครั้งหนึ่งหมอยาเจ้าของธุรกิจทำการปล่อยลูกน้องลงในเส้นทางใหม่ แล้ววันนั้นลูกน้องไม่สามารถเร่ขายยาได้เลย จึงรู้สึกไม่พอใจ แต่ก็เก็บความรู้สึกไว้ จนเมื่อเข้าร่วมดื่มกินในวงเหล้า ก็กล้าที่จะพูดต่อว่าหมอยาเจ้าของธุรกิจที่ร่วมดื่มอยู่ด้วย ในทำนองที่ว่าทำไมถึงเลือกเส้นทาง/พื้นที่ที่ไม่มีบ้านคน หรือไม่มีคนอยู่ให้กับตน ซึ่งทำให้ขายยาไม่ได้ ทำไมถึงเอาเส้นทางที่มีบ้านเรือนคนอยู่กันอย่างแออัดที่ตนเคยขายไปให้เมียของหมอลงแทนอย่างนี้เป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ซึ่งคำพูดในลักษณะดังกล่าวสร้างความไม่พอใจให้กับหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจ จึงทำการถกเถียงกัน เมื่อการถกเถียงกันรุนแรงมากขึ้น ท้ายที่สุดก็ลงเอยด้วยการชกต่อยกัน



รูปที่ 9 “วงเหล้าเล็กๆ” ถูกตั้งขึ้น หนึ่งในวิธีพักผ่อน/ผ่อนคลายของคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้ขาย

ในเวลาราวสามทุ่มครึ่ง สี่ทุ่ม คนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนก็นอนหลับพักผ่อน ปล่อยให้วงเหล้ายังคงดำเนินต่อไป เวลาไม่เกินเที่ยงคืน สมาชิกวงเหล้าก็สลายตัวมุดเข้ามุ้งตนเอง เพื่อนอนหลับพักผ่อน เอาแรงสำหรับการเดินเร่ขายยาในวันพรุ่งนี้ต่อไป

สรุป

บริบททางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของชุมชน/หมู่บ้านมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กับการเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพรของชาวบ้านกลุ่มหนึ่ง เพราะการทำงานในชุมชนไม่สามารถสร้างให้เกิดรายได้ที่เป็น “เงินก้อน” ให้กับชาวบ้านได้ ในขณะที่ชาวบ้านต้องมีเหตุต้อง “ใช้เงินก้อน” อยู่อย่างสม่ำเสมอ ฉะนั้นพวกเขาและเธอจึงทำการเลือกเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพร เพราะว่าเป็นหนทางทำให้ได้มาซึ่ง “เงินก้อน” ในขณะเดียวกันพวกเขาและเธอก็มีได้ทั้งบ้านเรือนไปนับปี แต่สามารถเลือกเวลากลับบ้านได้เมื่อมีเหตุจำเป็น นอกจากนี้ในส่วนของวิถีชีวิตของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพร เปรียบได้กับการออกมาใช้ชีวิตในชุมชนรูปแบบใหม่นอกชุมชนเดิม ซึ่งมีวิถีการปฏิบัติของกิจกรรมที่แตกต่างไปจากวิถีชีวิตในหมู่บ้าน โดยเฉพาะการทำกิจกรรมทางสังคมในแต่ละช่วงวัน เนื่องจากการใช้ชีวิตร่วมกันเป็นกลุ่มทางสังคมรูปแบบหนึ่ง ดังนั้นพวกเขาและเธอก็มีกฎกติกาในการอยู่ร่วมกัน แม้ว่าจะไม่มีการกำหนดไว้อย่างเป็นลายลักษณ์อักษร แต่คนเร่ขายยาสมุนไพรทุกคนก็ตระหนักรู้ถึงข้อควรปฏิบัติเมื่ออยู่ร่วมกัน เป็นต้นว่า การแบ่งหน้าที่กัน ในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพร ทั้งนี้แม้ว่าเป็นการใช้ชีวิตในชุมชนแบบใหม่ แต่การจัดระเบียบสังคมในชุมชนนี้ก็สร้างขึ้นบนพื้นฐานของจารีตวิถีปฏิบัติบางประการที่ถูกขัดเกลามา เช่น วิธีคิดในการแบ่งงานกันทำที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานการแบ่งงานตามเพศ

การเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคมที่เกิดขึ้นจากการใช้ชีวิตร่วมกันในชุมชนแบบใหม่นี้ได้สะท้อนให้เห็นการปรากฏขึ้นของ “ร่าง” ในแง่มุมที่หลากหลาย ภายใต้อาณัติและเงื่อนไขทางเวลา และสถานที่ที่แตกต่างกัน ลำดับต่อไปเป็นการนำเสนอถึง “ร่าง” ของคนเร่ในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพร เพื่อชี้ให้เห็นปฏิบัติการของ “ร่าง” ในฐานะทุนร่างกาย/ทุนกายภาพที่สำคัญของการเป็นเครื่องมือในการประกอบอาชีพ