

บทที่ 6

ว่าด้วย “ร่าง ของคนเร่ในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพร”

ในประเด็นนี้ผู้ศึกษาจะนำเสนอให้เห็นถึง “ร่าง” ของคนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนของผู้ศึกษา มีโอกาสได้ร่วมติดตามและร่วมสังเกตในการเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละเส้นทาง/พื้นที่รวมทั้งสิ้น 8 คน โดยที่ก่อนจะนำเสนอเรื่องราวโดยละเอียดของวิถีชีวิตและกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพรของกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ผู้ศึกษาใคร่จะนำเสนอข้อมูลภูมิหลังของกลุ่มคนทั้ง 8 คน เพื่อเป็นการสร้างความรู้จักเบื้องต้น ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลภูมิหลังของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่ม ตัวอย่าง	เพศ	อายุ (ปี)	สถาน ภาพ สมรส	การ ศึกษา	ระยะเวลา ในการเร่ ขายยา สมุนไพร (ปี)	พื้นที่/เส้นทางในการเร่ ขายยาสมุนไพร	รายได้โดยเฉลี่ยต่อการ เร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละ ครั้ง (20-30 วัน)
1. ป้าแก้ว	หญิง	46	หย่า	ป.4	7-8	มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	8,000-13,000 บาท
2. ป้าน้อย	หญิง	51	สมรส	ป.4	2-3	ไม่มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	4,000-8,000 บาท
3. ป้าธลี	หญิง	51	สมรส	ป.4	8-9	ไม่มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	8,000 -12,000 บาท
4. ยายพร	หญิง	56	สมรส	ป.4	10-11	มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	9,500 -15,000 บาท
5. อาหอม	หญิง	38	สมรส	ป.4	13-14	มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	15,000-40,000 บาท
6. ป้าคำ	หญิง	54	หม้าย	ป.4	12-13	มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	10,000 – 20,000 บาท
7. ตาเดน	ชาย	71	หม้าย	ป.4	2-3	ไม่มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	4,500 – 7,000 บาท
8. ลุงสม	ชาย	54	สมรส	ป.4	7-8	มีพื้นที่/เส้นทางประจำ	10,000 - 20,000 บาท

การเร่ขายยาสมุนไพรของคนเร่แต่ละคนถือเป็นช่วงเวลาที่ “ร่าง” แต่ละร่างของคนเร่ขายยาสมุนไพรได้เข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับการเร่ขายยาสมุนไพร ซึ่งในช่วงเวลานี้เป็นช่วงเวลาที่สำคัญ ช่วงเวลาหนึ่งที่จะสะท้อนให้เห็นปฏิบัติการของ “ร่าง” ของคนเร่ขายยาสมุนไพรในการค้าขาย ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญในการวิเคราะห์และอภิปรายถึงกระบวนการสร้างทุนกายภาพให้แก่ “ร่าง” ของคนเร่ขายยาสมุนไพรโดยละเอียดต่อไป

ป้าแก้ว อดีตคนโรงงาน

ป้าแก้ว เป็นหญิงวัยกลางคนอายุประมาณ 46 ปี รูปร่างผอม แต่แลดูแข็งแรง ขอยผมสั้น ทำทางทะมัดทะแมง ป้าแก้วอาศัยอยู่กับแม่และหลานชายวัย 16 ปี ป้าแก้วเคยแต่งงานแต่ปัจจุบันหย่าแล้ว มีลูกชายเพียง 1 คน จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี แต่ยังไม่มียานทำงานเป็นหลักแหล่ง โดยที่ลูกชายมีภรรยาแล้ว เป็นเด็กวัยรุ่นอายุประมาณ 21-22 ปี ทำงานอยู่ที่โรงงานผลไม้กระป๋อง ในตัวอำเภอ ลูกชายและลูกสะใภ้ไม่ได้อยู่บ้านหลังเดียวกับป้าแก้ว แต่ลูกชายก็ไปมาหาสู่กับป้าแก้วอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะเมื่อ “เงินขาดมือ” ก็จะมาขอจากป้าแก้ว

ป้าแก้ว จบการศึกษาในระดับประถมศึกษาปีที่ 4 อาชีพหลัก คือ การทำนา ซึ่งเป็นการ ทำนาเพื่อกินเพื่อใช้ในครอบครัว ไม่ใช่การทำนาเพื่อขาย และในช่วงที่ว่างเว้นจากการทำนาก็จะเข้าป่าหาหน่อไม้ เห็ด ผักต่างๆ หรือลงคลองหาปู ปลา และกบ เขียด ขายคนในหมู่บ้าน หรือพ่อค้าแม่ค้าที่จะนำไปขายต่อที่ตลาดในตัวอำเภอ ประสบการณ์เกี่ยวกับการประกอบอาชีพของป้าแก้วส่วนใหญ่เคยผ่านการงานรับจ้างในที่ต่างๆ เช่น เป็นกรรมกรแบกหาม เป็นลูกจ้างในโรงงานอาหารกระป๋อง เป็นลูกจ้างในโรงงานเซรามิกซ์ รับจ้างทำการเกษตรของคนในหมู่บ้าน เช่น รับจ้างตัดอ้อย รับจ้างดำนา เกี่ยวข้าว เป็นต้น รายได้ประมาณ 80-120 บาทต่อวัน โดยการทำงานในโรงงานหรือการทำงานเป็นลูกจ้าง กรรมกรจะทำงานประมาณวันละ 5-6 ชั่วโมง

เหตุผลในการเป็นคนเร่ขายยาของป้าแก้ว

ป้าแก้วเริ่มขายยาเมื่อประมาณปี 2541-2542 หรือรวม 7-8 ปีมาแล้ว เหตุที่ออกมาเดินเร่ขายยาสมุนไพรนั้น ป้าแก้วให้เหตุผลว่า การตัดสินใจเพื่อมาขายยาในครั้งแรกนั้นเพราะว่ามีเสียงเล่าลือพูดคุยกันในหมู่บ้านว่าคนที่ไปขายยานั้นได้เงิน ได้รายได้ดี แต่อย่างไรก็ตามท่ามกลางเสียงเล่าลือว่ารายได้จากการขายยานั้นได้รายได้งามแล้วก็จะมีเสียงเล่าลือว่าที่ได้เงินเยอะ รายได้งามนั้นไม่เพียงแต่ขายยาเท่านั้น แต่มีการขายตัวด้วย แต่สำหรับป้าแก้วแล้วยังอยากลองไปเดินเร่ขายยาดูสักครั้ง เพื่อรู้ว่าเป็นอย่างไร และเหตุผลอีกประการ คือ การทำนา ทำไร่จะได้รายได้เป็นปี แต่รายจ่ายที่ต้องจ่ายกลับมีทุกวัน และทุกเดือนจึงตัดสินใจไปขายเร่ขายยาสมุนไพร ดังที่ป้าแก้วกล่าวว่า “ ยะนา ได้เงินเป็นปี แต่เขาต้องกินต้องใช้ทุกวัน ทุกเดือน อีแม่ก็เลยลองไปขายยาผ่อ(ลองขายยาดู)”

การเดินทางขายยาสมุนไพรครั้งแรกของป้าแก้ว ไปขายที่จังหวัดเชียงราย ไปแบบไป-กลับ ไม่ได้นอนค้าง สำหรับการขายครั้งแรกนั้น ป้าแก้วเล่าว่าทำอะไรไม่ค่อยถูก และไม่กล้าที่จะเดินไปขายยาให้ลูกค้าเท่าที่ควร แต่ก็ยังดีที่เป็นการขายในพื้นที่จังหวัดภาคเหนือซึ่งสภาพบ้านเรือน ผู้คนก็คล้ายๆกับคนในหมู่บ้าน

“อ๊แม่ ถามเขาว่า เอายาสมุนไพรก้อเจ้า บางคนเป็นก็สนใจ บางคนเป็นก็บ่(ไม่)สนใจ แต่ก็ขายได้ วันนั้นเงินประมาณ 150 บาท ก็เลยรู้สึกว่ามันบ่อด(ไม่เหน้อย)ทำงาน ก้อสร้าง และก็ได้น้ำมันกกว่า(ได้เงินมากกว่า)”

ครั้งแรกในการเร่ขายยา

จากการตัดสินใจไปขายยาครั้งแรกที่จังหวัดเชียงรายและได้รายได้มาประมาณวันละ 150 บาทในปี 2541 ครั้งนั้น ป้าแก้วก็ยกให้การเดินเร่ขายยาสมุนไพรเป็นอีกหนึ่งอาชีพของตนเอง อาชีพที่เมื่อว่างเว้นจากการทำนา หรือภารกิจที่สำคัญอื่นๆ เช่น การช่วยน้องชายทำไร่อ้อย งานบุญในชุมชน ก็จะไปขายยา โดยเปลี่ยนจากการขายแบบไปกลับบริเวณจังหวัดใกล้เคียงภาคเหนือ ไปสู่การเดินทางไกลข้ามจังหวัดไปสู่ภูมิภาคต่างๆ โดยป้าแก้วให้เหตุผลว่า “ การไปหลายวัน เขาก็จะได้เงินก้อน เอาไว้ใช้จ่ายและเก็บเป็นก้อน”

ครั้งแรกในการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรแบบเดินทางข้ามจังหวัดหรือการนอนค้างของป้าแก้ว เป็นการเดินทางขายในเส้นทางสระบุรี ปทุมธานี ระยอง ชลบุรี ตราด ฉะเชิงเทรา กรุงเทพมหานคร จำนวน 20 วัน ได้รายได้ประมาณ 7,000 บาท ซึ่งในความรู้สึกของป้าแก้วคิดว่าเงินจำนวนดังกล่าวมีจำนวนที่เยอะมาก เมื่อเทียบกับการทำงานในโรงงานที่ทำทุกวันทั้งอาทิตย์ หรือ “วัด” ได้เพียงพันกว่าบาท

“ทำโรงงานทั้งวัดได้เงินพันปาย(หนึ่งพันกว่าบาท) ไหนจะค่ารถรับส่ง ค่ากินในละวัน ค่าผ่อนของ เงินออกมาก็เกือบหมด เพราะต้องเอาไปใช้หนี้ที่แปะ(เชื่อ)เขามา มันก็แทบบ่เหลือ แต่เฮมาขายยา ดังค์เจ็ดพันที่เหลือเข้าบ้าน คือ ดังค์ที่เฮหักค่าใช้จ่ายหมดแล้ว ”

อมเมียง บุหรีชัย และจิตยา : รอลเวลาก่อนเดินเร่ขายยา

ในส่วนของการเร่ขายยาสมุนไพร เมื่อหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจทำการ “ปล่อย” ป้าแก้วลงในพื้นที่ซึ่งเป็นเส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรของตนเอง เมื่อทำการนัดหมายเวลาและจุดนัดพบเป็นการเรียบร้อยและรถของหมอยาเจ้าของธุรกิจวิ่งห่างออกไป เพื่อวิ่งไปถึงจุดปล่อยตัวคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นต่อไป ป้าแก้วมักจะเลือกหาสถานที่เพื่อการเตรียมการขายอาจจะเป็นศาลารอรถริมทาง หรือมานั่งหน้าบ้านชาวบ้านที่อยู่ริมถนน เพื่อนั่งจัดตะกร้ายา ซึ่งป้าแก้วกล่าวว่า

“เธอต้องจัดยาใส่ตะกร้าให้น่ามอง(ดู) เป็นจะได้อยากฝากอยากถามของเธอ โดยที่เสาก็คัดเลือกเอายาที่เธอได้ขายดี ๆ มาโชว์ก่อน ยาส่วนที่เหลือเธอก็เอาใส่กระเป๋าก็ได้ ถ้าป้าจัดยาใส่ตะกร้าเธอก็จะงเอง เพราะยามันหนัก (ยามีจำนวนหลากหลายชนิด) บั๊ยะอะหยั่งเป็นยาอะหยั่ง อีอย่างเธอเอาซองไว้ผ่อง เวลาเธอกำลังตัดสินใจว่าจะซื้อหรือบ่ซื้อเธอก็บอกเธอว่าเหลือ อัน หรือ 2 อันสุดท้ายแล้ว มันก็จะทำเธอตัดสินใจได้ง่ายและเร็วขึ้น ”

นอกจากการจัดยาใส่ตะกร้าแล้ว ป้าแก้วมักจะนั่งปล่อยอารมณ์อยู่สักพักด้วยการอมเมียงและการสูบบุหรีชัยที่ตระเตรียมมาด้วยสักครึ่งมวนหรือหนึ่งมวน ป้าแก้วอธิบายสิ่งที่ตนเองทำว่า “อ๊แม่บ่ไชกัลลัวว่าจะบ่ได้ขายยา วันนี้เธอมีเวลาทั้งวัน พอลงรถมาเธอก็มานั่งพักก่อน เตรียมของซื้อพร้อม นั่งสูบบุหรี อมเมียงอ้อมมันสบายใจก่อน ค่อยไปขาย เพราะวันนี้เธอบ่สู้จะเจออะหยั่งผ่อง” เมื่อนั่งพักเพื่อเตรียมความพร้อมได้สักช่วงเวลาหนึ่งซึ่งป้าแก้วพอใจก็เริ่มออกเร่ขายยาสมุนไพร ทั้งนี้โดยส่วนใหญ่บ้านแก้วจะมีพื้นที่/เส้นทางการประจำของตนเอง เนื่องจากป้าแก้วมักจะเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพรอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ โดยเฉลี่ยประมาณ 2 เดือน 1 ครั้ง ครั้งละประมาณ 20-25 วัน และทำการเดินทางร่วมกับหมอวินเป็นประจำมิได้ย้ายไปเดินทางกับหมอคนอื่น ๆ เลย ทั้งนี้ก่อนที่ป้าแก้วจะมีพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรประจำของตนเอง ก็เริ่มโดยที่หมอยาเจ้าของธุรกิจเป็นผู้เลือกเส้นทางให้ และเมื่อทำการทดลองเร่ขายในพื้นที่ดังกล่าวแล้วขายได้ก็ยึดพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ประจำของตนเอง ทั้งนี้โดยส่วนใหญ่หมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจก็จะตามใจลูกน้อง เนื่องจากการขายยาสมุนไพรได้ของลูกน้อง ในขณะที่เป็นรายได้ของลูกน้องอีกส่วนหนึ่งก็เป็นรายได้ของตนเองด้วยเช่นกัน

“ตอนแรกๆที่พ่อแม่มาขาย เขายังบໍรู้ว่ที่ไหนเป็นที่ไหน หมอเป็นเอดลงตรงไหน เขาก็ลองเดินขาย หมู่บ้านใดที่ใดที่เขาพอจะขายได้ ครั้งต่อไปเขาก็บอหมอว่าเขาขอลง แต่ถ้ที่ใดเขาขายบໍดีเขาก็บอหมอเป็นว่ขอเปลี่ยนที่ลง”

ขายคนรู้จัก

การทำการค้าในพื้นที่/เส้นทางประจำของตนเองของป้าแก้ว ทำให้การเร่ขายยาสมุนไพรของป้าแก้วเป็นลักษณะของการมุ่งแวะไปหาลูกค้าเก่าก่อน โดยจะจดจำว่ใครอยู่บ้านตรงไหน เคยซื้อยาสมุนไพรอะไรไว้ ป้าแก้วบอว่ การทำการค้าเช่นนี้แม้ว่บางครั้งลูกค้าเก่าเหล่านี้จะซื้อยาไม่มากเท่าครั้ก่อน เขาก็ช่วยซื้อบ้าง เพราะเขาถือว่เป็นคนรู้จักกันและอยากจะช่วย และถึงแม้ว่เขาจะไม่ซื้อยาเลยก็ถือว่ไปเยี่ยมเยียน ถามข่าวคราวกันในฐานะคนรู้จักกัน ครั้หน้าก็มาใหม่ ทั้งนี้ผู้ศึกษาสังเกตเห็นว่ ป้าแก้วปฏิบัติกับลูกค้าของตนราวกับญาติหรือคนรู้จักไม่ได้มีอาการ “ยัดเยียด” ให้พวกเขาเหล่านั้นต้องซื้อสินค้าของตนเองเท่านั้น ในส่วนของราคายาสมุนไพร ส่วนใหญ่ป้าแก้วจะเรียกราคาสูงจากต้นทุนไม่มากนัก (เมื่อเทียบกับคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นๆ) กล่าวคือ ป้าแก้วจะบวกราคาสินค้าเพิ่มจากราคาจากต้นทุนประมาณ 1-2 เท่า อย่างไรก็ตามก็มีได้เป็นมาตรฐานตายตัวเช่นนั้นเสมอไป เพราะหากราคายาสมุนไพรนั้นๆไม่สูงมากนัก คือ ประมาณ 10 บาท ป้าแก้วก็สามารถบวกราคาเพิ่มได้สูงถึง 3-5 เท่า คือ ประมาณ 30-50 บาท แต่ถ้าเป็นยาสมุนไพรที่มีราคาต้นทุนสูงอยู่แล้ว เช่น ต้นทุนยาราคา 50 บาทป้าแก้วก็บวกราคายาเพิ่มเป็น 80 - 100 บาท

ถ้าบໍรู้เหนือมันก็บໍเป้ง

สำหรับคำพูดติดปากของป้าแก้วเวลาร้องเรียก ถามไถ่ผู้คน คือ “ยาสมุนไพรเมืองเหนือมาแล้วเจ้า” ในการพูดคุยกับลูกค้าป้าแก้วมักจะสื่อสารด้วยภาษาเหนือ/พื้นเมืองล้านนาซึ่งเป็นภาษาที่ป้าแก้วใช้สื่อสารในชีวิตประจำวัน ทั้งการอธิบายสรรพคุณสินค้ายาสมุนไพร และการพูดคุยต่างๆ ป้าแก้วอธิบายถึงเหตุผลว่ของการใช้ภาษาเหนือในการสื่อสารว่ “เขาอยู่ไทยบໍชัดบໍเก่ง บางทีเขาก็อู้ผิดๆถูกๆ กลั้วเป็นว่ ก็เลยอู้กำเมืองเฮา ซึ่งเป้นก็เข้าใจ และอีกอย่างเป้นก็อู้ว่เขามาจากทางเหนือ ยาสมุนไพรมาจากลำปาง ถ้าบໍรู้เหนือมันก็บໍเป้ง(ไม่เหมาะสม)”

อ้างถึงบุคคลอื่น

เมื่อร้องเรียกผู้คนแล้วพบว่ามีคนสนใจป่าแก้วก็จะวางตะกร้าลง พร้อมทั้งหยิบยาสมุนไพรในตะกร้าออกมาอธิบายสรรพคุณ การอธิบายสรรพคุณสินค้ายาสมุนไพรของป่าแก้วจะอธิบายตามสรรพคุณที่เขียนไว้บนฉลากยาซึ่งป่าแก้วได้อ่านและจดจำไว้แล้วอย่างขึ้นใจ ดังนั้นการอธิบายสรรพคุณยาของป่าแก้วจึงทำได้คล่องแคล่ว และป่าแก้วมักจะเชิญชวนให้ลูกค้าผู้นั้นลองซื้อหายาสมุนไพรดังกล่าวไว้ทดลองใช้ “ลองซื้อไว้ ถ้ากินถูก กินดีจะได้เป็นลูกค้าประจำกัน ปกติต้องกลัวป่ามาขายแถวนี้เป็นประจำ ป้าคนที่ผิวเป็นภาวโรงก็ซื้อไว้หลายกระปุก เป็นว่ากินแล้วดี ซื้อไว้ลองสักอันไหม” พร้อมทั้งพยายามอ้างถึงบุคคลอ้างอิงในชุมชนที่เคยใช้เคยซื้อยาสมุนไพรของตนเอง ลักษณะการพูดของป่าแก้วจะเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไป ไม่ได้คาดคั้นให้ลูกค้าต้องซื้อ แต่จะพูดในการทำงานที่ว่าให้ทดลองซื้อสินค้าไปทดลองใช้ว่าจะได้ผลหรือไม่

คำเชิญชวนดังกล่าวของป่าแก้วสะท้อนให้เห็นถึงกลยุทธ์การขายในหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น การกล่าวถึงบุคคลอ้างอิงซึ่งเป็นคนในชุมชนหรืออยู่ในบริเวณเดียวกับผู้ชมสินค้า เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า และการบอกว่าตนเองขายอยู่ในพื้นที่นี้เป็นประจำ ก็เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าตนเองมิใช่คนที่มาหลอกขายสินค้าแล้วหายไป รวมทั้งการเชิญชวนให้ซื้อยาเพื่อเป็นการ “ทดลอง” ใช้ ก็เป็นคำเชิญชวนให้ซื้อสินค้าที่ไม่ผูกมัดตนเองมากเกินไป เพราะการทดลองนั้นอาจจะได้ผลหรือไม่ได้ผลตามที่ตนอธิบายสรรพคุณของตัวเองนั้นๆก็เป็นได้ ในกรณีที่เมื่อกลับมาเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่เดิมอีกครั้งแล้วถูกลูกค้าติติงว่าสินค้าสมุนไพรของตนเองใช้ไม่ได้ผลอย่างที่ระบุไว้ในสรรพคุณ และลูกค้าไม่รู้ถึงการเปลี่ยนแปลงใดๆ ป่าแก้วก็มักจะถามไถ่เกี่ยวกับอาการของโรคว่าเป็นอย่างไร แล้วอธิบายสาเหตุของการกินยาสมุนไพรนั้นๆว่าไม่ได้ผลด้วยเหตุผลว่า “लगเนื้อมันก็ชอบलगยา บางทียานี้คงป้ถูกกับธาตุของน้อง”

ลูกค้าก็เหมือนญาติ

การทำการเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่/เส้นทางประจำทำให้ป่าแก้วคุ้นเคยกับพื้นที่ ฉะนั้นป่าแก้วจึงมองว่าการมาเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ครั้งของตนเองเป็นเหมือน “การมาเยี่ยมคนรู้จักมักจี่กันด้วย” ดังนั้นการเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่/เส้นทางดังกล่าวก็จะเป็นในลักษณะที่เดินทางไปขายในแหล่ง/บ้านที่เคยเป็นลูกค้าของตน เมื่อไปถึงที่บ้านแล้วก็ถามไถ่ว่า “ทำอะไรอยู่ อาการของโรคเป็นอย่างไรบ้าง มียาสมุนไพรอะไรหมดหรือยัง แล้ววันนี้จะเอายาอะไรไว้ใช้อีกบ้างไหม” แม้ว่าลูกค้าจะไม่ซื้อยาในครั้งนี้แต่ป่าแก้วก็มักจะนั่งพูดคุยถามสารทุกข์สุกดิบกับลูกค้าที่เป็นเสมือนเพื่อน/ญาติ

ห่างๆ ซึ่งป้าแก้วมักบอกผู้ศึกษาว่าการที่มีพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรมองของตนเองและมีลูกค้าประจำทำให้ต้องระมัดระวังให้มาก เวลาที่จะขายสินค้าให้ต้องมั่นใจว่าจะไม่เป็นอันตรายกับลูกค้า เพราะหากเกิดอะไรขึ้นกับลูกค้าคนหนึ่ง เช่น กินยาสมุนไพรรักษาแล้วอาเจียนหรือแพ้ก็จะทำให้คนอื่นไม่กล้าซื้อยาสมุนไพรมองของตนอีก หรือลูกค้าเก่าเลิกซื้อยา ซึ่งจะทำให้ไม่สามารถทำการค้าในพื้นที่/เส้นทางดังกล่าวได้อีก ซึ่งมีผลกระทบต่อความมั่นคงทางอาชีพของตนเองโดยตรง

ตัวอย่างเช่น ครั้งหนึ่งเมื่อผู้ศึกษาและป้าแก้วทำการเร่ขายยาสมุนไพรมองในชุมชนป่าคา อำเภอพระพุทธบาท จังหวัดสระบุรี มีชายสูงอายุคนหนึ่งสนใจถามไถ่ว่าขายยาอะไรพร้อมทั้งเล่าเรื่องสุขภาพร่างกายของตนเองว่า “สุขภาพของตาไม่ค่อยดีมีปัญหาเกี่ยวกับโรคปอด ต้องไปหาหมอที่โรงพยาบาลบ่อยๆ หมอบอกให้เลิกสูบบุหรี่ แต่ทำไม่ได้เราเลิกไม่ได้ วันไหนไม่ได้สูบบุหรี่ทำอะไรไม่ได้เลย ก็ไม่รู้จะทำไงดี” เมื่อฟังเช่นนี้ด้วยความคิดที่อยากจะช่วยป้าแก้วขายของ ผู้ศึกษาจึงรีบเสนอความคิดให้ตาลองซื้อยาสมุนไพรมองเลิกบุหรี่ไปกิน (ทั้งนี้เหตุที่ผู้ศึกษากล้าที่จะเสนอให้ตาซื้อยาสมุนไพรมองดังกล่าวเนื่องจาก เมื่อมีโอกาสคลุกคลีและร่วมเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรมองร่วมกับลุงๆ ป้าๆ คนเร่ขายยาสมุนไพรมองระยะเวลาหนึ่งพบว่ามียาสมุนไพรมองบางชนิดที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าว่าใช้แล้วได้ผลดีจริง จึงทำให้ผู้ศึกษารู้สึกว่ายาสมุนไพรมองนั้นดีจริง จึงกล้าที่จะช่วยเสนอขายสินค้ายาสมุนไพรมองบางชนิด) ป้าแก้วรีบทักท้วงพร้อมถามว่า “ถ้าตามีปัญหาเรื่องปอด ยาเลิกบุหรี่นี้แรงมาก คงบ่ดีกิน ยังบ่ต้องซื้อหรอกตา” เมื่อเดินออกจากบ้านตาแล้วป้าแก้วอธิบายให้ผู้ศึกษาฟังว่า

“ยาสมุนไพรมองเลิกบุหรี่(บุหรี่)มันแรงมาก ปกกล้าซื้อแกลกิน เพราะว่าพอกินแล้วมันจะทำให้อ้วกเหมือนเป็นการล้างพิษบุรี ไม่อยากให้ตาใช้ เพราะแกอายุนี้เดี๋ยวกบ่มีแรงต้านอาการอ้วก แกอาจจะซื้อค เข้าโรงบาลได้ เขาต้องระวังดีๆ ถ้าเขาบ่มั่นใจเขาก็บ่อยากแนะนำเป็น กลัวเกิดเรื่องบ่ดีขึ้น อีกอย่างเขาก็คุ้นเคยกับคนในหมู่บ้านนี้ ต้องระมัดระวังเดี๋ยวกเขาจะว่าเขาได้ แล้วเขาก็บ่สามารถหากินแถมนี้ได้อีก มีอยู่ครั้งหนึ่งอ๊แม่ไปขายยาเลิกบุหรี่อ๊อ้วกฟี่คนหนึ่งซึ่งเป็นเป็นลูกค้ายาสดประจำของอ๊แม่ แล้วอ๊วเป็นกินแล้วแพ้มาก อ้วกบ่หยุด ต้องส่งไปโรงบาล จากนั้นมาฟี่แม่หญิงคนนั้นเขาก็บ่ซื้อยาอ๊อ้วกอีกเลย เขาก็เสียลูกค้า ดังนั้นเวลาที่เขาจะขายยาอ๊อ้วกใคร เขาต้องระวังต้องบอกผลข้างเคียงที่มันจะเกิดอ๊อ้วกเป็นอ๊อ้วกด้วย”



รูปที่ 10 นอนพักเอาแรงก่อนการเดินเร่ขายยาสมุนไพร “นอนได้ทุกที่ เพราะเขาเป็นคนตึก นอนไหนปมี้ใครว่า”

ป้าน้อย คนชอบ “ม่วน”

ป้าน้อย เพื่อนรุ่นพี่ที่สนิทสนมกับป้าแก้วเป็นอย่างดี เป็นหญิงวัยกลางคนอายุประมาณ 51 ปี รูปร่างผอม ผอมยาว มีกิริยานุ่มนวล เดินช้า ทำอะไรช้า ครอบครัวของป้าน้อยมีสมาชิก 5 คน คือ แม่ของป้าน้อย สามี ลูกสาว ลูกชาย แต่ปัจจุบันลูกชายของป้าน้อยซึ่งมีอายุ 25 ปี ได้แต่งงานแยกครอบครัวไปแล้ว ครอบครัวของป้าน้อยเมื่อพิจารณาจากภายนอกแล้วจะพบว่าค่อนข้างมีฐานะ คือ เป็นบ้านไม้สักหลังใหญ่ที่เพิ่งสร้างเสร็จเมื่อประมาณปี 2548 มูลค่าประมาณ 5-6 แสนบาท มีรถยนต์(รถเก๋ง) 1 คัน และรถกระบะ/ปิกอัพ 1 คัน มอเตอร์ไซด์ 1 คัน โดยที่ลูกสาวของป้าทำงานเป็นพนักงานบริษัท และแต่งงานกับนายตำรวจยศสูงระดับรองผู้กำกับการสถานีตำรวจ แต่อย่างไรก็ตามป้าน้อยมักจะเล่าให้ฟังว่า ค่าใช้จ่ายภายในบ้านก็สูงมาก เพราะการปลูกบ้านนั้นเป็นการกู้ยืมเงินบางส่วนมาจากธนาคารซึ่งต้องผ่อนชำระ ส่วนจะหวังรอให้ลูกสาวลูกชายมาเลี้ยงดู เขาก็ต้องดูแลครอบครัวของเขา ส่วนสามีของตนเองนั้นทำงานเป็นผู้รับเหมา และผู้คุมคนงานก่อสร้าง แต่ในช่วงที่ไม่มืงานก็ไม่มีรายได้ นอกจากนี้ตนเองยังต้องดูแลแม่ที่อายุมากแล้วอีกคนหนึ่ง ฉะนั้นจึงลองมาขายยาสมุนไพร เพราะได้ยินคนอื่นเขาพูดกันว่าเป็นอาชีพที่มีรายได้ดี ครั้งแรกในการขายยาของป้าน้อย คือ การขายยาแบบการนอนค้างหรือการเดินทางข้ามจังหวัด ในเส้นทาง สมุทรสาคร กรุงเทพมหานคร ระยอง จันทบุรี ตราด ในช่วงปี 2546 หรือราว 2-3 ปีที่ผ่านมา วันแรกของการขายยาของป้าน้อยได้เงินไม่ถึงร้อยบาท ป้าน้อยกล่าวว่า “วันแรกอ๊แม่ขายได้ไม่ถึงร้อย เขาก็รู้สึกใจปดี (กังวลใจ) เหมือนกัน แต่ก็คิดว่ามันเป็นครั้งแรกของเขา”

ในการเดินทางไปเร่ขายยาสมุนไพรในครั้งนั้นของป้าน้อยเป็นเวลาทั้งสิ้น 20 วัน ได้เงินกลับมาประมาณ 1,500 บาท ป้าน้อยกล่าวว่า “แม้ครั้งแรกจะได้ตั้งค่าน้อย แต่ก็อยากไปขายยาอีก เพราะอยู่กับหมู่คนขาย ยาเหมือนกัน มัน “ม่วน” ตี”

เครื่องแบบป้าน้อย

ในการเร่ขายยาสมุนไพรของป้าน้อย ป้าน้อยจะให้ความสำคัญกับการแต่งกายเพื่อปกปิดร่างกายของตนเอง โดยการใส่เสื้อแขนยาว สวมกางเกงขายาว สวมถุงมือและปลอกแขน สวมถุงเท้า และใส่หมวกผ้าที่มีชายยาวปกคลุมผม และมักจะแต่งหน้าทาปาก โดยมีการทาแป้งรองพื้น ค่อนข้างหนา และทาปากแดง โดยที่ให้เกิดผลของการต้องปกปิดร่างกายให้มิดชิดด้วยเสื้อผ้าและถุงมือถุงเท้าว่า เพื่อป้องกันแสงแดดที่ร้อนระอุ เนื่องจากในวันหนึ่งตนต้องเดินท่ามกลางแดดร้อนหลายชั่วโมง นอกจากนี้ในส่วนของการแต่งหน้าทาปากนั้น ป้าน้อยให้เหตุผลว่าอยู่ที่บ้านตนก็มักจะเป็นคนที่แต่งหน้าเป็นประจำ แต่พอออกมาใช้ชีวิตอย่างนี้ต้องแต่งหน้าทาแป้งให้หนากว่าเดิมเป็น 2 เท่า เพื่อป้องกันแดด และเพื่อให้ดูดี เวลาที่ไปพูดไปขายของให้ใคร เขาจะได้อยากพูดอยากคุยด้วย

ลีลาการขายยาของป้าน้อย

สำหรับการเร่ขายยาสมุนไพรของป้าน้อย ป้าน้อยจะไม่มีพื้นที่/เส้นทางในการเร่ขายยาสมุนไพรประจำของตนเอง เพราะตนเองไม่ได้มาเป็นประจำ การเลือกเส้นทางในการเร่ขายยาสมุนไพรจึงถูกเลือกโดยหมอยาเจ้าของธุรกิจ เมื่อถูกปล่อยตัวลงตามพื้นที่/เส้นทางเป้าหมาย ป้าน้อยก็จะหาที่นั่งพัก เพื่อจัดยาสมุนไพรของตนเอง พร้อมทั้งสำรวจความเรียบร้อยของหน้าตามผผำด้วยการเอากระจกมาส่องหน้าและทาแป้งทาบลงไปอีกครั้ง ก่อนเดินเร่ขายยาสมุนไพร ป้าน้อยจะหยิบเครื่องรางของขลังที่ตนนับถือ คือ ผ้ายันต์โชคลาภ และใบพลู 2 หาง ขึ้นมาไหว้ อธิษฐานและนำไปแตะที่สินค้ายาสมุนไพร แล้วแตะที่ใบหน้าของตนเอง จากนั้นก็ออกเดินเร่ขายยาสมุนไพร บุคลิกของป้าน้อยจะเป็นคนที่ค่อนข้างเชื่องช้า เนิบนาบ การร้องขายยาสมุนไพรจะพูดด้วยภาษาเหนือว่า “เอายาสมุนไพรไว้ใช้ก่อนเจ้า” ซึ่งหมายความว่า ยาสมุนไพรไว้ใช้ใหม่ค่ะ และมีคำพูดติดปากว่า “ยาหอม ยาอม เอาไว้ใช้ก่อนเจ้า” จากนั้นก็ทยอยหยิบยาสมุนไพรแต่ละชนิดออกมาอธิบายสรรพคุณ ซึ่งคำอธิบายสรรพคุณของยาสมุนไพรจะเป็นไปตามที่เคยศึกษาจากฉลากยา และการถามไถ่จากหมอยาเจ้าของธุรกิจ หรือเพื่อนคนเร่ขายยาสมุนไพรด้วยกันถึงสรรพคุณของยาสมุนไพรแต่ละชนิด

ป้าน้อย เมื่อเทียบกับคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นๆ ถือว่าเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรที่ขายไม่เก่งนัก เพราะการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละครั้งได้เงินกลับบ้านน้อยกว่าคนอื่นๆ ที่เดินทางมาพร้อมกันทุกครั้ง คือ ป้าน้อยจะมีรายได้ต่อการเดินทางหนึ่งครั้ง หรือราว 20 วัน ประมาณ 3,500-4,000 บาท ในขณะที่คนอื่นๆ ที่เดินทางมาพร้อมกันจะมีรายได้สูงตั้งแต่ 7,000-15,000 บาทต่อครั้ง ในการเร่ขายยาสมุนไพรของป้าน้อย หากวันไหนขายยาไม่ได้เลย น้อยมักจะเอายาสมุนไพรราคาถูกระมาณ 20-30 บาท ออกมาขาย และเมื่อเจอลูกค้าก็จะบอกกับลูกค้าในทำนองที่ว่า “ช่วยซื้อยาสมุนไพรป้านางนะ วันนี้เดินมาทั้งวันยังไม่ได้ขายเลย ซื้อยาอม ยาหม่องก็ได้ 20-30 บาทเอง” นอกจากนี้ในส่วนของการราคาสินค้า ป้าน้อยจะขายยาสมุนไพรไม่แพงมากนัก คือ มากกว่าต้นทุนประมาณ 2-3 เท่า ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับพิจารณาตามลักษณะของลูกค้าแต่ละคน เช่น บางคนทำทางแต่งตัวดูดีมีฐานะ ป้าน้อยก็อาจเรียกราคาสูงไว้ก่อน ซึ่งอาจมีการต่อรองภายหลัง แต่ถ้าเป็นลูกค้าที่ทำทางธรรมดา ดูฐานะไม่ค่อยดี ป้าน้อยก็จะขายยาสมุนไพรให้ในราคาที่ไม่สูงมากนัก

มุมมองของป้าน้อยต่อการเร่ขายยาสมุนไพร

“อาชีพขายยานี้ เป็นอีกอาชีพที่เหมาะสมกับคนอย่างแม่ เพราะว่าบ่ได้เฮียนหนังสือสูง และก็มีอายุนัก(มาก)แล้ว และเป็นแม่หญิงด้วย จะไปรับจ้างทำงานหนักๆ ก็บ่ได้ อีกอย่างหนึ่ง ร่างกายของอ๊แม่มันเป็นร่างกายที่บ่ต้องพัฒนาแล้ว มันแก่แล้ว ก็เลยบ่ต้องห่วงต้องกลัวอะไรมาก อย่างเวลาเดินในต่างบ้านต่างถิ่นคนเดียว ก็บ่กลัวเท่าใด เพราะว่าเฮาแก่แล้วคงบ่มีใครมาทำอะไร หรือถึงทำก็มีอะไรสูญเสียนัก เพราะร่างกายของเฮามันเสื่อมแล้ว บ่ต้องพัฒนาแล้ว บ่เหมือนน้อง(ผู้ศึกษา) พอมารับกับแม่อย่างนี้ แม่รู้ลึกใจบดี กลัวว่าจะเกิดอันตรายขึ้น เพราะถ้ามันเกิดขึ้นมันจะบ่คุ้ม ร่างกายน้องยังต้องพัฒนาไปได้อีกไกล การมาอยู่มากินมาใช้ชีวิตอย่างนี้มันจึงบ่เหมาะสมเท่าใดนัก”

ป้าธลี คนผอมที่มีแสง

ป้าธลี เพื่อนรุ่นราวคราวเดียวกับป้าน้อยก็เป็นอีกหนึ่งสมาชิกในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพร ป้าธลีเป็นหญิงวัย 51 ปี เป็นคนรูปร่างผอมบาง กริยาท่าทางเชื่องช้า นุ่มนวล ครอบครัวยุคของป้า ประกอบอาชีพทำนา และไร่อ้อยเป็นอาชีพหลัก โดยที่การทำนาจะเป็นการทำเพื่อบริโภค ส่วนการทำไร่อ้อยจะทำเพื่อขาย ครอบครัวยุคของป้าธลีประกอบด้วย สามี และลูกชาย 2 คนสามีมียุคของป้าธลี มีอาชีพเกี่ยวกับการทำไม้ และชอบดื่มสุราเป็นอย่างมาก ป้าธลีเล่าให้ฟังว่าเมื่อสามีดื่มสุราจนเมาจะทำให้ควบคุมตนเองไม่ได้ และชอบหาเรื่องทะเลาะกับตน ครั้งหนึ่งสามีเมามากจนกระทั่งเผาบ้านตนเองจนวอดวาย และถูกดำเนินคดีจนติดคุก นอกจากนี้ความสัมพันธ์ระหว่างลูกชายคนโตซึ่งมีอายุประมาณ 32 ปีและสามีก็น่าจะทะเลาะถกเถียงกัน เพราะลูกชายคนโตไม่ชอบพฤติกรรมแบบอันธพาลของพ่อตนเอง ครั้งหนึ่งเคยทะเลาะกันหนักจนถึงขั้นมีเรื่องชกต่อยกันระหว่างพ่อและลูก จนลูกชายคนโตต้องหนีออกจากบ้านไปหลายปี ส่วนลูกชายคนเล็กอายุประมาณ 22 ปี ก็แต่งงานแล้ว โดยแต่งงานในช่วงที่ยังเรียนหนังสือไม่จบกับสาววัยรุ่นราวคราวเดียวกัน ปัจจุบันทั้งลูกชายคนเล็กและลูกสะใภ้ไม่ได้เรียนหนังสือแล้ว และมีลูกด้วยกัน 1 คน แต่ทางฝ่ายพ่อตาแม่ยายฝั่งลูกสะใภ้เป็นคนเลี้ยงดูหลานของตน

ป้าธลีเริ่มออกเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรประมาณปี 2540 หรือประมาณ 8-9 ปีมาแล้ว ทั้งนี้ในช่วง 3 ปีแรกป้าจะเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรอย่างสม่ำเสมอ คือ ประมาณ 1 เดือนจะเดินทางเร่ขายยาสมุนไพร 1-2 ครั้ง แต่ในปี 2545-2548 ครอบครัวยุคของป้าธลีตัดสินใจทำไร่อ้อยเป็นอีกหนึ่งอาชีพของครอบครัว เวลาส่วนใหญ่ของป้าและครอบครัวก็ทุ่มเทให้กับการทำไร่อ้อย เพราะการทำไร่อ้อยนั้นมีภาระต้องดูแลอย่างใกล้ชิด และใช้แรงงานในการทำงานมาก ดังนั้นป้าและครอบครัวก็จะวนอยู่กับการทำงานในไร่อ้อย ทั้งนี้ป้าธลีให้เหตุผลในการทำไร่อ้อยของครอบครัวตนเองว่า เป็นการทำงานเพื่อเก็บเงินเป็นก้อน เพราะทุกวันนี้เป็นการทำมาหากินโดยไม่มีเงินก้อนหรือเงินเก็บ โดยการทำไร่อ้อยเมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวและขายผลผลิตจะให้รายได้สูงถึงครึ่งละ (1 ปี 1 ครั้ง) 50,000-80,000 บาท ดังนั้นหลังจากที่ทำไร่อ้อยป้าธลีก็ไม่ค่อยมีเวลาออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรบ่อยเท่าเมื่อก่อน ในหนึ่งปีป้าจะออกเดินทางประมาณ 1-2 ครั้ง แต่ปัจจุบัน การทำไร่อ้อยได้ผลไม่ดีเท่าที่ควรและต้นทุนในการทำก็สูง ครอบครัวยุคของป้าน้อยจึงลดจำนวนไร่ในการทำไร่อ้อยลงเหลือเพียงไม่กี่ไร่ ดังนั้นงานในไร่อ้อยจึงลดลง ป้าธลีจึงมีโอกาสดังกล่าวเดินทางมาเร่ขายยาบ่อยมากขึ้น

เหตุที่ออกมาเร่ขายยา

ป้าธลีเล่าว่า การเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพรในช่วงแรกของตนนั้น “ช่วงที่แม่มาขายยาแรกๆขาย “ม่วน”มาก(ขายดี) มา 10 กว่าวันได้ตั้งค์ สามพันสี่พัน เดือนหนึ่งมาครั้ง สองครั้ง ช่วงนั้นแม่ค้ายามีน้อย รถหมอกก็มีน้อย มันก็เลยขายม่วน” ส่วนปัจจุบันป้าธลียอมรับว่าการขายยาผิดเคื่องขึ้นเยอะ คือขายได้ยากมากขึ้น เนื่องจากพ่อค้าแม่ค้าที่มาเดินเร่ขายยาสมุนไพรมีเยอะมากขึ้น จำนวนหมอจำนวนรถที่มาเร่ขายยาสมุนไพรก็มีมากขึ้นเช่นกัน จึงเป็นธรรมดาที่จะขายยาได้ยากกว่าเดิม เมื่อถามถึงเหตุผลที่ต้องออกมาเดินเร่ขายยาสมุนไพรป้าธลีเล่าว่า

“ออกมาขายยามันดี คือ มันได้รายได้ดี ถ้าเทียบกับยะนา นะโฮ (ทำนาทำไร่) หรือเป็นกรรมกรเป็นลูกจ้างเป็น มาสิบวันชาวันได้ตั้งค์ ห้าพันแปดพัน มันก็ ถ้าเทียบกับรายได้ของคนบ้านเฮา ตั้งวันนี้(ทุกวันนี้) ป้าก็ไปขายยาเอาเงินมาใช้หนี้กล. สง้อลูก ใช้ซื้อปุ๋ยใส่ข้าว ใส่อ้อย ถ้าไปขายยาจะเอาเงินที่ไหน ลูกเขาก็ทำงานลำบาก ปาไม้เขาจะจับ ป้าก็เลยออกมาขายยา”

ใช้แล้วดี ใช้แล้วหาย และเขาสงสารเฮา เขาจึงซื้อยา

ป้าธลียอมรับว่า เหตุผลที่ผู้คนซื้อยาสมุนไพรของตน ประกอบด้วยเหตุผลสำคัญไม่กี่ข้อ อันได้แก่ “หนึ่งเขาเคยใช้แล้วดี ใช้แล้วหาย สองเขาสงสารเฮา จึงช่วยเฮาซื้อ” เมื่อศึกษาถามว่าแล้วทำไมเขาจึงสงสารเรา ป้าธลีตอบว่า “ ก็เขามองเฮาเป็นคนตึก อย่างเฮาเดินขายยาเฮาก็แต่งตัวธรรมดาใส่เสื้อผ้าเก่าๆ อย่างอ๊แม่ผอมก็ผอม แก่มีอายุแล้ว ต้องสะพาย(สะพาย)กระเป๋ายาใบใหญ่ขึ้นล่องขึ้นล่องกลางแดดคนเดียว ใครหัน(เห็น)เขาก็เอ็นดูเป็นธรรมดา” และเมื่อผู้ศึกษาถามต่อว่า แล้วคิดอย่างไรที่คนช่วยซื้อ เพราะความสงสาร ป้าธลิล่าว

“มันต้องเป็นอย่างนั้น เพราะจะซื้อคนเขาซื้อยาสมุนไพร เพราะมันใช้แล้วถูก ใช้แล้วดี มันก็เป็นไปได้ยาก เพราะปัจจุบันคนกินยาหมอนัก(มาก) เขากลับ เขาไม่ค่อยกินยาสมุนไพร นอกจากคนที่เขาเชื่อถือ เคยกิน เคยใช้ ทุกวันนี้เขาก็ต้องทำสื่อเขาว่าเขาเป็นคนดี คนทำมาหากิน บิไซคนรวย มันก็ช่วยซื้อหาขายยาได้ และป้องกันอันตรายแก่เขา คือ เขามาปล้นมาจี๋เขา เพราะเขาคิดว่าเขาบ่มีตังค์ ...มันบ่เหมือนเวลาเขาอยู่ที่บ้านเขา เวลาทำงานไปพบปะคนเยอะๆ เขาต้องแต่งตัวให้ดูดี ใส่เสื้อผ้าดีๆ ผ้าไหม ใส่ทองใส่หยอง เพราะเขาจะได้ไปเอาเขาไปนิทาว่าเฮายากจน จนบ่มีทรัพย์สินบ่มีอะไร”

จะเห็นได้ว่า “ร่าง” ของป้ารถถูกใช้ในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพรอย่างเห็นได้ชัด ไม่ว่าจะเป็นการปรุงแต่งร่างกายด้วยเสื้อผ้าเก่าๆ การไม่ใส่เครื่องประดับ เพื่อให้ดูเป็นคนจนไม่มีอะไรเป็นคนหาเช้ากินค่ำเท่านั้น นอกจากนี้ป้ารถยังมองว่า “ความผอม” ซึ่งสะท้อนให้เห็นภาวะของความไม่สมบูรณ์ของร่างกาย และทำให้ผู้คนคิดไปไกลว่า “คงไม่มีอะไรจะกิน” นั้นเป็นความได้เปรียบของตนเอง เพราะเป็น “ร่าง” ที่เมื่อประกอบเข้ากับเสื้อผ้าเก่าๆแล้วทำให้ “น่าสงสาร” และคนก็จะช่วยซื้อสินค้ายาสมุนไพรของตนเอง

ร่างผอมแต่มีแสงนัก

ในแง่มุมหนึ่งป้ารถยอมรับว่า ร่างผอมและเสื้อผ้าเก่าๆ ทำให้ร่างกายของตนเองน่าสงสารและได้รับความเห็นอกเห็นใจ และการช่วยเหลือเป็นการซื้อสินค้าของตนเองจากผู้อื่น แต่ในอีกแง่หนึ่งป้ารถก็กล่าวว่า “ร่างกายผอม” นี้เป็นร่างกายที่มี “แสงนัก” หรือการมีแรง/พลังกำลังในการทำงานมาก เพราะมีเช่นนั้น ก็คงไม่สามารถสะพายกระเป๋าที่มีน้ำหนักรวม 7-8 กิโลกรัม เดินไปเดินมาทั้งวัน โดยป้ารถกล่าวว่า

“ถึงอ๊แม่จะผอม แต่จะขายยาได้ มันก็ต้องมีแสง เพราะเขาต้องเดินกลางแดดตลอดวัน แต่มันก็มีปัญหาอ๊แม่มันชินแล้ว เวลายะไฮยะนา (ทำไรทำนา) เขาก็ตุ๊กกว่านี้ ต้องก้มๆเงยๆ อยู่กลางแดดกลางฝน ทั้งวัน หรือว่าเวลาเขาไปทำงานก่อสร้างมันตุ๊กใช้แสงนัก ร่างกายเขามันทำงานหนักมาโดยตลอด มั่งคงเป็นการฝึกไปในตัว อย่างตัว(ผู้ศึกษา) หากมาเดินเร่ขายยา แบกกระเป๋าหนักๆเดินตลอดวัน หรือไปทำงานก่อสร้างกลางแดด ก็คงเป็นลม เพราะว่บเคยทำงานหนัก ร่างกายทนบ่ไหว แต่หมีอ๊แม่มันชินแล้ว ทำงานมานักแล้ว”

ยายพร ขายยาส่งลูกเรียน

ยายพรหญิงสูงวัยอายุ 56 ปี ที่เป็นที่นับถือของคนในชุมชนคนเร่ เพราะสามีของยายพร เป็นหมอเมืองที่ชาวบ้านนับถือ และยายพรก็มีศักดิ์เป็นญาติของป้าน้อยด้วย ยายพรมีรูปร่าง ค่อนข้างท้วม แต่แลดูคล่องแคล่ว ทำการเร่ขายยาสมุนไพรเป็นอาชีพราว 10 ปีแล้ว ยายพรเล่าว่า ตนทำการเร่ขายยาสมุนไพรมาตั้งแต่ลูกชายคนเล็ก เรียนอยู่ชั้น ประถมศึกษาปีที่ 2 ส่วนลูกสาวคนโตเรียนอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ครอบครัวของยายพรมีสมาชิกทั้งสิ้น 4 คน คือ ยายพร สามี ลูกสาว และลูกชาย แต่ปัจจุบันลูกสาวคนโตแต่งงานและมีครอบครัวของตนเองแล้ว และมีฐานะค่อนข้างดี จึงช่วยยายพรรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในบ้านด้วยการส่งเงินมาให้ยายพรใช้ประมาณ เดือนละ 4,000 บาท แต่ยายพรกล่าวว่าเงินจำนวนดังกล่าวไม่พอเพียงกับค่าใช้จ่ายในครอบครัว จึงยังคงทำการเร่ขายยาสมุนไพรอยู่อย่างต่อเนื่องมาจนปัจจุบันนี้

เหตุที่ต้องมาเป็นคนเร่ขายยา

เหตุผลสำคัญที่ยายพรออกมาเร่ขายยาสมุนไพร คือ การต้องการเงินมาเลี้ยงดูจนเจือ ครอบครัวของตนเอง สามีของตนนั้นเป็นหมอเมืองที่คนในชุมชนให้การนับถือ แต่ก็ไม่มียานทำที่เป็นหลักแหล่ง ฉะนั้นยายพรจึงเป็นผู้ที่หารายได้หลักให้แก่ครอบครัว อย่างไรก็ตามในตอนแรกสามีของยายพรพยายามที่จะเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพร แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ ขายไม่ได้ ยายพรจึงลงมาขายบ้าง ซึ่งปรากฏว่ายายพรขายได้รายได้ดี จึงยึดอาชีพดังกล่าวเป็นอาชีพหลักหลังว่างเว้นจากการทำนา

การเร่ขายยาสมุนไพรครั้งแรกของยายพรเมื่อ 10 ปีที่แล้ว เป็นการขายในเส้นทางจังหวัดแพร่ จังหวัดน่าน ใช้เวลาเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรประมาณ 8 วันได้เงินกลับบ้านราว 1,800 บาท ซึ่งในความรู้สึกของยายพรรู้สึกว่าจำนวนเงินดังกล่าวค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับรายได้ที่ได้รับ “รับจ้างปลูกนาในหมู่บ้าน เป็นจ้างวัน หกลิบ แปดสิบ และก็ได้จ้างทุกวัน แต่เขาไปขายยา แปดเก้าวันได้ตั้งค์พันปาย ยายว่ามันเข้าทำดีก็เลือกไปขายยาดีกว่าทำงานรับจ้าง”

ลีลาขายพร : ถ้าอดก็พัก กับ การอุหนือปนไทย

การเร่ขายยาสมุนไพรของยายจึงเป็นลักษณะหากเหนื่อยก็นั่งพักโดยให้เหตุผลว่า “ถ้าเขาอด(เหนื่อย) เขาก็พักก่อน ถ้าเขาโลภมาก ผีนร่างกายของเขา ร่างกายเขาก็จะบ่ไหว ซึ่งมันปดุมกัน” ยายพรมักจะบ่นว่าปวดหลัง ปวดขา เพราะร่างกายของตนเองไม่ไหวแล้ว ในการเร่ขายยาสมุนไพรของยายพร จะพูดด้วยภาษาเหนือผสมด้วยภาษากลางหรือที่ยายพูดเรียกว่า การอุ้ไทย กับผู้ที่เป็น

ลูกค้า และคำพูดติดปากของยายพรสำหรับการร้องขายยาสมุนไพร คือ “เอายาก่อเจ้า ยาโรคเก๊า เบาหวาน แก้หืด แก้หอบ ยาหอม ยาลม ยาอม ยาธาตุ ยาหม่อง ก่อมีหน่าเจ้า” คำโฆษณาสรรพคุณสินค้ายาสมุนไพรดังกล่าวของยายพรจะมีคำพูดที่แสดงถึงความเป็นคนเหนือด้วยสำเนียงภาษา คำลงท้ายที่ว่า “เจ้า” และคำพูดที่บ่งบอกว่าเป็นคนลำปาง คือ ภาษาเหนือแบบลำปางที่มักมีคำว่า “หน่า” ในประโยคคำพูด

ยายพรจะค่อยๆทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพร โดยลัดเลาะไปตามสถานที่คนอยู่รวมกลุ่มกัน ใหม่ๆ ยายพรกล่าวว่าระหว่างพื้นที่ในเมือง และพื้นที่บ้านนอกแล้วยายพรเลือกที่จะเดินเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่ในเมืองมากกว่า ด้วยเหตุผลว่าคนในเมืองมีกำลังซื้อที่สูงมากกว่าคนบ้านนอก ทำเพราะคนในเมืองมีงานทำจึงมีรายได้ ซึ่งจะส่งผลให้ตนมีโอกาสเร่ขายยาสมุนไพรได้มากกว่า และสามารถเรียกราคาสูงได้

พิจารณาลูกค้า

การเร่ขายยาสมุนไพรของยายพร ยายพรจะพิจารณาว่าลูกค้าเป็นใคร เป็นผู้หญิงหรือเป็นผู้ชาย เป็นกลุ่มคนช่วงวัยไหน ลักษณะท่าทางเป็นอย่างไร จากนั้นก็จะร้องขายยาสมุนไพรที่มีสรรพคุณที่ตนคิดว่าน่าจะเหมาะกับคนนั้นๆ เพื่อเป็นการเรียกร้องความสนใจเบื้องต้น เช่น เมื่อเห็นหญิงสาววัยรุ่น ก็จะโฆษณาขายยาสมุนไพรกวาวเครือที่มีสรรพคุณในการทำให้เลือดลมไหลเวียนดี ผิวพรรณเปล่งปลั่ง อย่างไรก็ตามจากการสังเกตผู้ศึกษาพบว่า ในการขายบางครั้งในการขายยาสมุนไพรชนิดเดียวกัน ให้กับลูกค้าคนละคน การร้องขายยาสมุนไพรหรือการอธิบายสรรพคุณของยาสมุนไพรนั้นจะแตกต่างกัน คือ มีการเลือกที่จะนำเสนอสรรพคุณของยาสมุนไพรให้เหมาะสมกับบุคลิกของลูกค้าที่ตนเองพบเจอ เป็นต้นว่า การขายยาสมุนไพรกวาวเครือให้หญิงสาววัยรุ่นที่ร่างกายผอม แต่ก็มีหน้าอก ว่ามีสรรพคุณทำให้เจริญอาหาร เลือดหมุนเวียนดี ผิวพรรณเปล่งปลั่งมีน้ำมีนวล ส่วนการขายกวาวเครือให้ผู้หญิงที่สังเกตว่าหน้าอกเล็ก ก็จะอธิบายสรรพคุณว่ายาสมุนไพรดังกล่าวมีผลทำให้หน้าอกขยาย เต่งตึงขึ้น

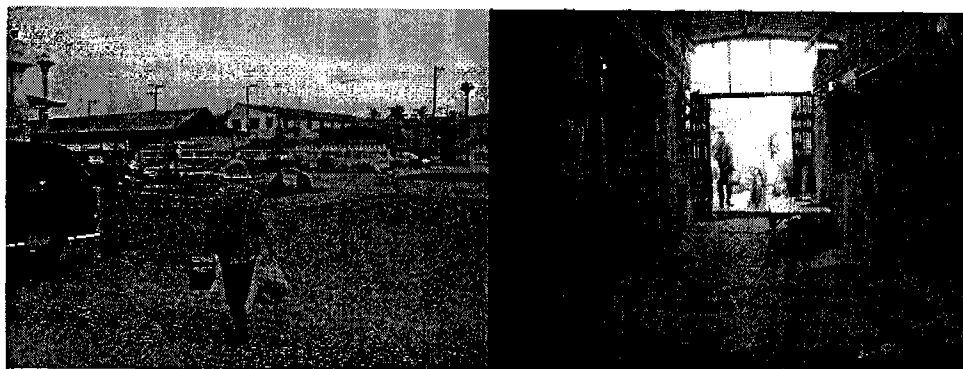
ความรู้เกี่ยวกับยาสมุนไพรของยายพร

ในเรื่องขององค์ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรซึ่งเป็นสินค้าหลักที่ยายพรทำการเร่ขาย ยายพรก็เช่นเดียวกับคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นๆที่การเรียนรู้เกี่ยวกับสรรพคุณของยาสมุนไพรเกิดจากการสอบถามคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้มาก่อน และการศึกษาโดยการอ่านจากฉลากยาแต่ละชนิด จากนั้นก็พยายามจดจำ และการจำดังกล่าวก็ฝังแน่นมากยิ่งขึ้นเมื่อมีโอกาสเร่ขายยาสมุนไพรบ่อยมาก

ยิ่งขึ้น ฉะนั้นองค์ความรู้เกี่ยวกับสินค้ายาสมุนไพรของยายพรจึงอยู่ภายใต้กรอบของฉลากยา เป็นส่วนใหญ่ เป็นต้นว่า ยายพรกล่าวกับผู้ศึกษาว่า หล้านวนดแมวเป็นอย่างไรตนเองไม่เคยรู้จักเลย

ชุดทำงานของยายพร

สำหรับการแต่งกายของยายพรก็คล้ายคลึงกับคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นๆ ที่มักแต่งกายด้วยเสื้อผ้าเก่าๆ ธรรมดา เช่น เสื้อเชิ้ตลายสก๊อตแขนยาว สวมกางเกงยีนส์เข็มใส่สบาย สวมหมวกใส่ถุงเท้า สวมรองเท้าแตะ ยายพรจะแทนตนเองในการเร่ขายยาสมุนไพรว่า “ยาย” บางครั้งยายพรก็จะขอร้องให้ลูกค้าช่วยซื้อของในทำนองว่า “ช่วยยายซื้อยาบ้างนะ”



รูปที่ 11-12 ลัดเลาะไปตามที่ต่างๆของคนเร่ขายยาสมุนไพร

อาหอม คนน้องเหล็ก

อาหอม เป็นหญิงวัย 38 ปี ที่ทำทางมะตาทะแมง อาหอมยิ้มเก่ง เวลาพูดมักจะยิ้มไปด้วย ในแวดวงของคนเร่ขายยาสมุนไพรอาหอมได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้ที่ขายยาเก่งที่สุด เพราะในการเดินทางไปขายยาแต่ละครั้ง ในเวลาประมาณ 20 วันที่พักยา อาหอมเดินเร่ขายยาสมุนไพรได้รายได้ประมาณ 15,000-35,000 บาท ซึ่งถือเป็นรายได้ที่สูงมากเมื่อเทียบกับคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่น ซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อครั้ง(เดินทางเร่ขายยาสมุนไพรประมาณ 20 วัน) ประมาณ 4,000-8,000 บาท

การขายยาครั้งแรกของอาหอม

อาหอมเริ่มขายยาครั้งแรกเมื่อประมาณปี 2534-2535 หรือราว 13-14 ปีมาแล้ว การเร่ขายยาครั้งแรกของอาหอม เกิดจากการชักชวนของญาติผู้ใหญ่ซึ่งเป็นคนในชุมชนที่ขายยาสมุนไพรมาก่อน ซึ่งมาชวนว่าให้ไปลองขายยาดูด้วยกัน อาหอมจึงตัดสินใจลองขายยาสมุนไพร โดยที่ขณะนั้นอาหอมประกอบอาชีพเหมือนชาวบ้านโดยทั่วไปในหมู่บ้าน คือ ทำนาและเมื่อว่างเว้นจากการทำนาก็ออกไปรับจ้างเป็นกรรมกรก่อสร้างในเมือง ได้รายได้ประมาณวันละ 60 บาท เมื่อตัดสินใจไป “ลอง” ขายยาสมุนไพรครั้งแรก สิ่งที่อาหอมได้เรียนรู้ คือ

“ครั้งแรกก็เอาไปขายที่อำเภอวาร (จังหวัดลำปาง) ตอนนั้นอยู่กับจ้าง (พูดไม่เป็น) ว่า จะขายยาจะได้อะไร ก็ถามคนที่เขาจวน(ชวน)ไป เขาก็สอนชื่อ โดยบอกชื่อผลไม้ฉลากยาเอา (บอกให้อ่าน/ศึกษาที่ฉลากยา) ชื่อก็อ่านฉลากยาและพยายามจำ ตอนแรกจำยาได้บ้างก็อย่างก็ได้ขายยาบ้างก็อย่าง แต่วันแรกชื่อาก็ขายได้ตั้งค์ 150 บาท ซึ่งชื่อาคิดแล้วว่า เขาทำงานก่อสร้าง ไม่ปูน หิ้วปูนทั้งวันได้ค่าแรง 60 บาท อิด(เหนื่อย)แทบตาย แต่เขาขายยาเขาเดินไปเดินมาได้ยกของหนัก จะหยุดก็ไม่งี้ได้ ได้ตั้งคั่นกว่า ชื่อาก็เลยมาขายยาจนถึงทุกวันนี้”

ทั้งนี้ในช่วงเริ่มต้นของการเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรของอาหอม เริ่มจากเส้นทางใกล้บ้าน ทำการเร่ขายยาสมุนไพรในเส้นทางเชียงราย เชียงแสน ประมาณครั้งละ 2 วัน เดินเร่ขายยาสมุนไพรในเส้นทางดังกล่าวอยู่ประมาณ 3-4 ปี อาหอมก็รู้สึก “ท่าย” หรือเบื่อความซ้ำซากจำเจของพื้นที่และเส้นทางการขายดังกล่าว จึงเปลี่ยนเส้นทางการขายยาจากการเร่ขายยาสมุนไพรบริเวณจังหวัดใกล้เคียงจังหวัดลำปาง ไปสู่เส้นทางสายภาคตะวันออกเฉียงเหนือ แต่ทำได้ราว 3-4 ปี อาหอมก็มีความรู้สึกเดิม คือ ความรู้สึก “ท่าย” เกิดขึ้นอีก อาหอมจึงลองมาขายเส้นทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคกลาง จึงทำให้มีโอกาสดูขายที่พัทยา ในครั้งแรกที่ทำการเร่ขายยาสมุนไพรที่พัทยาอาหอมยังไม่กล้าที่จะขายให้ชาวต่างชาติ เนื่องจากรู้สึกกลัวเพราะพูดภาษาอังกฤษไม่เป็น ส่วนใหญ่ก็จะขายให้ผู้หญิงที่ทำงานในบาร์มากกว่า แต่เมื่อทำการเดินเร่ขายยาสมุนไพรในพื้นที่ดังกล่าวได้ระยะหนึ่งก็มีความรู้สึก

“อ้ออาเห็นพ่อค้ากุ้ง พ่อค้าปู คนขายกำไล ขายกระเป๋า เขาก็เป็นชาวบ้านอย่างเฮา แต่เขาก็เข้าไปซื้อไปขายของอ้อฝรั่ง อ้อาก็เลยไปถามสาวบาร์ว่าถ้าจะขายยาต้องอ้อว่าจะใด เขาก็สอนอ้อ จากนั้นอ้อาก็ลองลงขายหน้าหาดผ่อ ตอนแรกก็อาศัยเมียเช่าของฝรั่งอ้อเขาช่วยอ้ออ้อ มั่นก็ขายได้ ได้ตั้งคั่นักด้วย (ได้เงินเยอะ) อ้อาก็เลยติดใจ”

พื้นที่ประจำของอาหอม

จากนั้นอาหอมก็ยึดพื้นที่พิทยา โดยเฉพาะบริเวณหน้าหาดพิทยาเป็นแหล่งทำมาหากินในการเร่ขายยาสมุนไพร โดยกลุ่มลูกค้าหลัก คือ นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ เมียเช่า และสาวบาร์ โดยที่ปัจจุบัน หมอวินซึ่งเป็นคนที่ชักชวนอาหอมมาขายยาสมุนไพรให้กับตนเอง ได้ทำการเช่าห้องให้ตนเองและป้าคำ(คนเร่ขายยาสมุนไพรซึ่งเป็นอาของอาหอม)อยู่ด้วยกัน เหตุผลที่หมอวินเช่าห้องให้อาหอมอยู่แทนที่จะนอนตามวัดเหมือนคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นๆ คือ อาหอมเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรที่มีฝีมือที่หมอต่างๆต้องการให้มาช่วยขายยาให้ และพื้นที่/เส้นทางหลักในการเร่ขายยาสมุนไพรของอาหอมคือที่พิทยา แต่สำหรับคนอื่นการเร่ขายที่พิทยานั้นไม่สามารถทำรายได้ให้ได้ดีนัก จึงชอบเดินทางไปตามจังหวัดต่างๆมากกว่า ดังนั้นเมื่อหมอวินสามารถชักชวนและขอร้องให้อาหอมมาช่วยขายยาสมุนไพรให้ตนได้ จึงทำการเช่าห้องให้อาหอมอยู่ที่พิทยา โดยจะทำการมาส่งและมารับเมื่อถึงกำหนดกลับบ้าน

อาหอมอ้อฝรั่ง

การขายยาสมุนไพรของอาหอม ผู้ซึ่งยึดบริเวณหน้าหาดพิทยาเป็นที่ทำมาหากินหลักมาร่วม 5 ปี มักจะร้องทักทายขายยาสมุนไพรให้กับลูกค้าชาวต่างประเทศด้วยภาษาอังกฤษที่ตนเรียนรู้มา เป็นต้นว่า พูดกับชาวต่างประเทศที่นอนอาบแดดอยู่ว่า

“เฮลโล ปาปา ครีม ออย เดอะ ชัน โคโคไนท์ ยู มาสชาส ยาสลึป ยู แบล็ค”

ซึ่งเป็นการขายน้ำมันมะพร้าวที่มีสรรพคุณช่วยทำให้การอาบแดดได้ผล, การขายยาสมุนไพรขี้กิ้ง หรือสมุนไพรกวาวเครือที่มีสรรพคุณเกี่ยวกับการเสริมเรื่องเพศ อาทิ

“เฮลโล ปาปา เซม เซม ไวอาก้า ยู อิท กู๊ดมอนิ่ง ทู อ๊าฟเตอโนน มอนิ่ง ทู ยู อิท วอ เตื่อ ยู แอ็ฟ พาวเวอ ยู สตอง”

“เฮลโล ปาปา เชม เชม ไวอาก้า บิ๊ก พาวเวอ ยู มาสชาส วัน อว ยู บิ๊ก ”

การขายยาสมุนไพรลดความอ้วนแก่ชาวต่างชาติผู้หญิงว่า

“ เฮลโล มาดาม สลิม โน บุ่มบุ่ม ”

พร้อมทั้งทำท่าทางลูบท้อง/พุงของตนเอง ทั้งนี้อาหอมกล่าวว่า การเรียนรู้เกี่ยวกับภาษาอังกฤษเหล่านี้เริ่มต้น โดยการถามไถ่จากผู้หญิงที่ทำงานในบาร์ และในช่วงแรกในการขายสินค้าให้กับชาวต่างชาติก็จะอาศัยเมียเช่าฝรั่งที่นั่งอยู่ด้วยช่วยพูดให้ แต่เมื่อทำการเร่ขายยาสมุนไพรในบริเวณดังกล่าวเป็นระยะเวลานานนับปีและหลายปี ก็พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองขึ้นทั้งจากการถามไถ่คำศัพท์ใหม่ๆจากผู้หญิงบาร์ เมียเช่า ชื่อนั่งสื่อภาษาอังกฤษมาดูแล และการพูดคุยสื่อสารกับชาวต่างชาติ/ฝรั่งเอง จากนั้นก็พยายามจดจำ เอาคำโน่นมาผสมคำนี้เป็นประโยคใหม่ตามความเข้าใจของตน ทั้งนี้อาหอมจะได้รับการยอมรับจากคนเร่ขายยาสมุนไพรด้วยกันเองว่าเป็นผู้ที่เชี่ยวชาญด้านการขายยาสมุนไพรให้แก่ฝรั่งบริเวณพัทยา เนื่องจากในการเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละครั้งอาหอมจะมีรายได้จากการขายยาประมาณ 25,000-35,000 บาทต่อการเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละครั้ง ประมาณ 20-22 วัน ฉะนั้นก็มักจะมีคนเร่ขายยาด้วยกันมาถามไถ่เรื่องของภาษา อาหอมก็จะบอกการขายสินค้ายาสมุนไพรแต่ละชนิดเป็นโดยพูดเป็นภาษาอังกฤษให้คนเหล่านั้นจดเป็นคำอ่านภาษาไทยและนำไปท่องจำกันเอง

ขายยาให้คนไทย

ส่วนการเร่ขายยาสมุนไพรให้กับลูกค้าคนไทยนั้น อาหอมกล่าวว่า จะเริ่มต้นการพูดจาทักทายด้วยภาษาท้องถิ่นภาคเหนือหรือคำเมือง หากลูกค้าพูดกลับมาด้วยภาษาไทยกลาง ตนก็จะพยายามพูดคุยกลับด้วยภาษาไทย โดยอาหอมให้เหตุผลว่า “เขาต้องรู้คำเมืองก่อน เพราะถ้าเขารู้คำไทยก่อน แล้วไปเจอคนอีสาน หรือคนเมืองเหมือนเขา เขาก็จะข้งเขา ว่าเฮลลิดนั๊ก(ต่อแหล/กระแตะ) เป็นคนบ้านนอกสลิดู้ไทย แล้วเขาก็จะบ่อยากซื้อของของเฮา ฉะนั้นเขาต้องรู้คำเมืองบ้านเฮาก่อน ถ้าเขาู้คำไทย ค่อยเปลี่ยนไปู้กับไทยกับเขา”

ทำตัวเป็นคนธรรมดา คนยากจน

อาหอมกล่าวว่า การออกมาเร่ขายยาสมุนไพรเช่นนี้สิ่งที่สำคัญ คือ การที่ทำให้ตนเองดูเป็นคนธรรมดา คนยากจน และไม่ยกตนข่มคนอื่น เพื่อที่จะทำให้ตนเอง น่าสงสาร และปลอดภัย โดยความน่าสงสารจะทำให้ผู้คนอยากซื้อสินค้ายาสมุนไพร ส่วนความปลอดภัยที่เกิดขึ้น คือ โจร ขโมย มิจฉาชีพจะไม่สนใจคนที่ดูไม่มีอะไรหรือคนที่เป็นคนจน

“เมื่อก่อนอาไปขายยาที่ตัวจังหวัดแถวอีสาน อาขึ้นไปขายที่ศูนย์ราชการ อย่างศาลากลาง อำเภอ เจ้านายเขาก็ถามว่ามาจากไหน อาก็อยู่กับเขาเป็นคำเมืองว่า มาจากลำปางเจ้า พอเขาเห็นอาเป็นแม่หญิงตัวคนเดียว เป็นคนตึกคนยาก เขาก็เอ็นดู ช่วยจัดโต๊ะจัดเก้าอี้ให้นั่งขาย พร้อมทั้งไปชวนเพื่อนเขามาดู มาซื้อยาสมุนไพรของเขา เอน้าเอาท่ามาให้กิน สถานีตำรวจ โรงพักอาขึ้นไปขายมาหมดแล้ว เวลาเขาอยู่กับเป็น เขาก็รู้ดีๆ เป็นจะได้เอ็นดู สงสารเขา อาจะบอกเขาว่า อาขายยากินเปอร์เซ็นต์ ได้ร้อยละชาวบาท (ร้อยละสิบ บาท) วันหนึ่งขายได้เปอร์เซ็นต์วันละประมาณ 80-100 บาท ถ้าเขาถามเรื่องครอบครัวของอาว่ามีลูกกี่คน อา ก็บอกว่ามี 2 คน ลูกยังน้อยอยู่ ที่ต้องออกมาเร่ขายยาสมุนไพรอย่างนี้ก็เพราะว่าจะเอาเงินไปซื้อนมให้ลูกกิน (ในความเป็นจริงอาหอมมีลูก 2 คน โดยที่คนหนึ่งอายุประมาณ 15 ปี ส่วนอีกคนหนึ่งประมาณ 6 ขวบ) บางทีเขาก็ต้องจู้เขา (โกหก) เพื่อให้เขาเอ็นดูเขา เพราะทุกวันนี้เขาขายยาได้เพราะความเอ็นดู ความสงสารเขา ถ้ารู้ความจริงหมด คงไม่มีใครอยากจะช่วยซื้อ”

มุมมองต่ออาชีพ

ในทัศนะของอาหอม การเร่ขายยาสมุนไพรเป็นอาชีพที่ดี แต่ก็เหมาะสมหรับคนบางคนเท่านั้น

“ความจริงอาว่าอาชีพนี้มันดี เขาไปได้ไปลักขโมย มันขึ้นอยู่กับความสมัครใจของคนซื้อว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อ เขาบังคับเขาไม่ได้ แต่อาชีพนี้มันก็เหมาะกับคนหนุ่ม คนสาว เพราะหนึ่งมันต้องไปนอนแบบเร่ร้อน นอนตามวัด สองบางคนชอบเดินไกล แต่การขายยามันต้องเดินทั้งวัน สำหรับอา อาชอบเดินไกล ทุกวันนี้เดินขึ้นหาด 10 โล เดินลงหาดอีก 10 โล อาเดินสบาย อามันชินกลายเป็นคนน้องเหล็ก และอาว่ามันก็เป็นการออกกำลังกายไปในตัว บ่ต้องไปออกกำลังกาย เดินแอโรบิกอย่างคนไทยเขา(คนไทยในความหมายของคนเร่ คือ คนไทยภาคกลางที่พูดภาษากลางและอาศัยอยู่ในเมือง) เพราะแค่เขาเดินทั้งวัน

อย่างนี้มันก็เหนื่อยแทบตายแล้ว ถ้าถามอาว่ามาเดินขายยาเป็นวันๆรู้สึกปวดแสบปวดขาไหม อาบรู้สึก อาจเพราะเสาชินแล้ว แต่ถ้าอากลับบ้านไปนั่งๆนอนๆเฉย อากลับรู้สึกปวดแสบปวดขามากกว่า ดังนั้นพอกลับบ้าน อา ก็บ่เคยหยุดทำงาน ตื่นเข้ามานั่งข้าว ทำกับข้าว สายก็เอาว้อออกไปเลี้ยง เย็นก็กลับบ้าน ทำกับข้าว เข้านอน"

นอกจากนี้อาหอมมองว่าคนที่ จะทำการเร่ขายยาสมุนไพรให้ "ได้ดี" นั้นต้องมีคุณสมบัติบางประการ

"มันต้องคนมีปากดี ดวงดี บางคนหน้าตาดี แต่ก็ขายบ่ได้ อย่างอาหน้าตาก็บดี อู้ก็บ่ว่น (พูดไม่เพราะ) อา ก็ขายยาได้ เพราะอากล้าอู้ ที่กล้าอู้เพราะว่าอาบ่ได้ทำอะไรผิดขายยาอา ก็อู้ความจริงที่เฮารู้ว่ายานี้เป็นอย่างไร ตอนแรกๆที่อาเริ่มขายยา อา ก็รู้สึกเงินรู้สึกอ่าย เพราะเฮายังบ่เคยขาย เฮายังบ่รู้จักสินค้าของเฮา แต่พอนานเข้าเฮาก็ชิน บ่อ่ายบางคนเขาถามว่าเป็นแม่หญิงมาขายยามาอู้ว่าบ่มบ่ม หรือขายยาบางอย่างที่เกี่ยวกับเรื่องเพศให้ผู้ขายนั้นบ่อ่ายเหวอ เขาก็ตอบว่าบ่อ่ายเหวอ เพราะเรามีลูกมีผัวแล้ว เราบ่อ่ายและเรื่องเพศมันก็เป็นของธรรมชาติ มันเป็นของคู่กับมนุษย์ เฮาเป็นแม่เฮือน(หญิงที่แต่งงานแล้ว) เฮาผ่านมาหมดแล้ว เขาก็บ่อ่าย เวลาเฮารู้ว่ายาแต่ละตัวมีสรรพคุณอย่างไรเฮาต้องอู้ให้คล่องแคล่ว นิ่งอู้เขาดี หยิบยาออกมาให้เขาดูทีละอย่าง บ่ใช่อู้ติดๆซัดๆ เพราะเขาจะคิดว่า เฮาบ่อู้จริง มาหลอกลวง เขาบ่เชื่อถือ และบ่ซื้อยาเฮา"



รูปที่ 13-14 การเดินเร่ขายยาสมุนไพรบริเวณหน้าหาดพัทยา

ป้าคำ คนสู้งาน

ป้าคำหญิงสูงวัยอายุ 54 ปีผู้ซึ่งเป็นป้าของอาหอม และมักจะเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพร พร้อมกันเสมอ ป้าคำเป็นหญิงรูปร่างสูงใหญ่ และค่อนข้างท้วม ป้าคำมีร่องรอยของความสวยในวัยสาวอย่างเห็นได้ชัด ป้าคำเริ่มออกเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรในประมาณปี 2535-2536 หรือร่วม 13 ปี ป้าคำมีลูกชายหนึ่งคนปัจจุบันอายุ 20 ปี เหตุผลสำคัญที่ป้าคำตัดสินใจออกมาเร่ขายยาสมุนไพร นั้นเนื่องจาก

“ ป้าถูกพ่อน้อย(อดีตสามีของป้าคำ) ทิ้งตอนที่ลูกป้ายังอยู่ ป.1 เขาไปเคยส่งเสียเลี้ยงดูลูก ป้าต้องรับภาระเลี้ยงดูลูกกับแม่ของป้าเพียงคนเดียว สมัยนั้นเขายังอายุบ่หนัก (อายุไม่มาก) เขาก็ยังพอรับจ้าง หาปูหาปลากินไปเป็นวันๆ อีกอย่างสมัยนั้นลูกป้าก็ยังบ่เรียนสูงก็เลยบ่ต้องให้เงินนัก ก่อนที่มาขายยา ป้าไปทำงานก่อสร้าง หิ้วปูน ป้ากลัวเขาไล่ ออกก็เลยอย่างทำให้เขาเห็นว่าเขาขยัน ทำงานดี ป้าก็เลยทิ้งหาปูนบนป่าและอีกมือก็หิ้วปูนไปอีกถัง แล้วมาวันหนึ่งป้าเพิ่งกลับมาจากนา เนื้อตัวมอมแมม ยายมอญ(ญาติผู้ใหญ่ของป้าคำที่ทำการเร่ขายยาสมุนไพรมาก่อน) เห็นก็ถามว่าไปทำอะไรมา คุยกันสักพัก ยายมอญเป็นก็ชวนให้ไปลองเร่ขายยาดู ป้าบอกว่าไม่กล้าไป กลัวพูดไม่เป็น ขายยาบ่ได้ ยายมอญบอกว่าเดี๋ยวจะสอนให้ ก็เลยลองไปเร่ขายยาดู”

ขายยาครั้งแรก

การเร่ขายยาสมุนไพรในระยะเริ่มแรกของป้าคำจะทำการขายในพื้นที่ใกล้เคียงกับจังหวัดลำปาง หรือเป็นการให้กับ “คนเมือง(ล้านนา/เหนือ)เหมือนกัน” การเร่ขายยาสมุนไพรครั้งแรกของป้าคำจะใช้วิธีการจดจำจากยายมอญญาติผู้ใหญ่ที่เป็นผู้ชักชวนตนเอง การตัดสินใจในมา “ลอง” เร่ขายยาสมุนไพรครั้งแรกของป้าคำสร้างรายได้ให้ป้าคำประมาณ 100 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานก่อสร้างที่ต้องทำงานทั้งวันได้รายได้เพียง 60 บาท ป้าคำจึงตัดสินใจออกมาเร่ขายยาสมุนไพรเป็นอาชีพ ป้าคำทำการเร่ขายยาสมุนไพรไปตามเส้นทาง/พื้นที่ทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสายอีสาน ภาคกลาง ภาคใต้ ทำการตระเวนเร่ขายยาสมุนไพรไปตามเส้นทางต่าง ๆ นานับ 8 ปี จากนั้นป้าคำก็เริ่มที่จะยึดการเร่ขายยาสมุนไพรบริเวณหาดพัทยาเป็นเส้นทาง/พื้นที่ประจำของตนเอง

ป้าคำเริ่มรู้ฝรั่ง

สำหรับการมาเร่ขายยาสมุนไพรบริเวณพืทยา ป้าคำกล่าวว่าในตอนแรกค่อนข้างกลัว เพราะไม่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ ไม่กล้าพูด ฉะนั้นในระยะเริ่มแรกไม่กล้าที่จะทำการขายยาสมุนไพรให้กับชาวต่างชาติหรือฝรั่งโดยตรง แต่จะเป็นในลักษณะของการเดินเร่ขายไปตามตรอก/ซอยซึ่งเป็นที่ตั้งของบาร์เพื่อขายยาสมุนไพรให้กับลูกค้าคนไทยเป็นหลัก เมื่อทำการเร่ขายยาสมุนไพรในบริเวณนั้นเป็นระยะเวลาจนกระทั่งรู้สึกคุ้นเคยกับฝรั่ง ประกอบกับอาหอมซึ่งเป็นหลานของป้าคำเรียนรู้ในเรื่องของการพูดภาษาอังกฤษจากผู้หญิงที่เป็นเมียเช่าของฝรั่ง แล้วนำมาถ่ายทอดให้ป้าคำ และชักชวนให้เร่ขายยาสมุนไพรให้กับฝรั่ง ป้าคำก็ตัดสินใจลองทำดู เมื่อการตลาดขายยาสมุนไพรให้กับฝรั่งแล้วพบว่า ได้รายได้ดี เนื่องจากสามารถเรียกราคาสินค้าสูงได้มาก

ฝรั่งปนไทย : บิ๊กพาวเวอร์ บุ่มบุ่ม มั่น กู๊ด

การขายยาสมุนไพรของป้าคำบริเวณชายหาดพืทยาจะพูดด้วยภาษาอังกฤษที่ออกเสียงไม่ชัดและเป็นการใช้ศัพท์ภาษาอังกฤษร่วมกับภาษาไทย เป็นว่า สมุนไพรกวาวเครือ ชนิดน้ำมัน สำหรับผู้ชาย จะพูดว่า “เซมๆ ไวอาแก้ ไทยแลนด์ บิ๊กพาวเวอร์ บุ่มบุ่ม มั่น กู๊ด”, การขายยาหม่อง จะกล่าวว่า “ไทเกอร์ บาม ทากี้ได้(หมายความว่าใช้ทากันยุง) กู๊ด มาซซาส กู๊ด”, การขายยาสมุนไพรเลิกระบุนี่ จะพูดว่า “เลิกลโมก สติปลโมก ตัดลโมกได้”, การขายยาสมุนไพรลดความอ้วน จะพูดว่า “สลิม ลด บุ่มบุ่ม จะได้เซ็กซี่ จะได้บุ่มบุ่ม” พร้อมทั้งบอกแหล่งที่มาของสินค้ายาสมุนไพรว่า “คัม ฟอม เชียงใหม่ ลำปาง มีนามบัตร นัมเบอ ด้วย” พร้อมทั้งชี้ไปที่เบอร์โทรศัพท์ที่เขียนไว้บนฉลากยา โดยป้าคำกล่าวว่า เพื่อให้ลูกค้ารู้จักแหล่งที่มาที่ไป เหตุที่ต้องบอกว่ามาจากเชียงใหม่ ลำปาง เพราะโดยส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวต่างชาติจะรู้จักจังหวัดเชียงใหม่มากกว่าลำปาง ฉะนั้นหากบอกว่ามาจากลำปางเพียงอย่างเดียวลูกค้าอาจจะไม่รู้จักร ส่วนการบอกถึงเบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อสอบถามได้ ก็เป็นอีกอีกวิธีการหนึ่งที่จะทำให้ลูกค้ามั่นใจในตัวสินค้า ไม่คิดว่าตนเองมาหลอกลวงขายสินค้า

ภาษาใบ้ ภาษากาย

นอกจากการใช้ความพยายามสื่อสารในการขายด้วยการพูดภาษาอังกฤษกับลูกค้าชาวต่างประเทศแล้ว บางครั้งป้าคำก็ใช้ภาษาใบ้หรือภาษากายในการขายสินค้าของตนด้วย เป็นต้นว่า การขายยาแก้ไอ ป้าคำจะหยิบขวดยาขึ้นมาแล้วทำท่าไอ 2 -3 ครั้ง จากนั้นก็เปิดขวดยาเทยาอมแก้ม ไอออกมาประมาณ 2 เม็ดแล้วก็กินให้ดู หรือการขายยาสมุนไพรแก้คัน เมื่อสังเกตเห็นลูกค้าว่ามีจุด/ผื่นตามตัวสีแดง ป้าคำก็จะทำการหยิบยาขึ้นมาเปิดฝา แล้วนำไปทาบริเวณที่ตนสังเกตว่าลูกค้าเป็นผื่นหรือตุ่มแดง รวมไปถึงการบอกวิธีการกินยาสมุนไพรบางชนิด โดยป้าคำจะพยายามพูดว่า “อีท 2” พร้อมทั้งชี้นิ้วขึ้น 2 นิ้ว จากนั้นก็เทเม็ดยาออกมาประมาณ 2 เม็ด จากนั้นก็กินให้ดู หรือ การทำท่าเดินนุ่มนวล คือ การเดินหน้าเดินหลังประกอบการอธิบายสรรพคุณของน้ำมันสมุนไพรกวาวเครือ โดยป้าคำอธิบายให้ผู้ศึกษาฟังว่าเหตุที่ต้องทำเช่นนี้เพราะตนไม่รู้จะพูด จะสื่อสารอย่างไร

สำหรับการทำท่าทางบางท่าที่ดูแล้วไม่น่ามอง หรือการพูดจาในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางเพศนั้น เมื่อผู้ศึกษาว่าคิดอย่างไรจึงทำเช่นนั้น มีอายุหรือ ป้าคำอธิบายว่า “ตอนแรกก็อาย แต่ก็ไม่รู้จะบอกเขาอย่างไร เพราะเขาอยู่ภาษาฝรั่งเป็น อีกอย่างถ้าเขาไม่อายอยู่ เขาก็ได้ขายของ อีกอย่างเขาบ่ได้เป็นสาว เป็นคนสวย บ่ได้เป็นละอ่อนวัยรุ่น เขาบ่ต้องอาย เขาเป็นคนเฒ่าคนแก่ ถ้าเขาบ่ทำเขาก็บ่ได้ขายของ อีกอย่างเมืองพัทธาก็เป็นเมืองลามก เรื่องอย่างนี้เขาบ่ถือหรอก แต่ถ้าเป็นบ้านนอกเขาจะทำอย่างนี้บ่ได้ เพราะว่าเขาอายเขา เขาจะว่าเขาบ่ดี”

อุ้งเหนื่อ เมื่อขายยาให้คนไทย

ส่วนการเร่ขายยาสมุนไพรให้กับลูกค้าคนไทย ป้าคำจะพูดด้วยคำเมืองหรือภาษาท้องถิ่นล้านนา ในทำนองที่ว่า “หนูเอายาไว้กินบ่ ยาสมุนไพร ยากินแล้วนมใหญ่ กินแล้วหน้าอกใหญ่ ยา กินข้าวล้า (อร่อย) เจริญอาหารก็มี ผิวพรรณเปล่งปลั่ง” โดยที่ป้าคำให้เหตุผลว่าที่ไม่พูดภาษาไทยกลาง คือ “ป้าบ่จ้างผู้คำไทย(พูดภาษาไทยไม่เป็น) ลิ่นเฮามันแข็ง มันบ่ไป เวลาอุ้มมันก็บ่เหมือนคนไทยแท้ ลิ่นเฮามันกระด้าง”

แต่งตัวธรรมดา บ่แต่งเช็กชี

สำหรับการแต่งตัวของป้าคำในการเร่ขายยาสมุนไพรนั้น จะแต่งตัวธรรมดา คือ สวมเสื้อเชิ้ต แขนยาว กางเกงยีน/กางเกงผ้า สวมถุงเท้ากับรองเท้า ใส่หมวกผ้าปีกกว้าง โดยป้าคำให้เหตุผลว่า “มาขายยาอย่างนี้ เขาจะแต่งตัวดีๆ เช็กชี บ่ได้ เพราะเขาจะมองเขาว่าเป็นคนรวย เขาก็

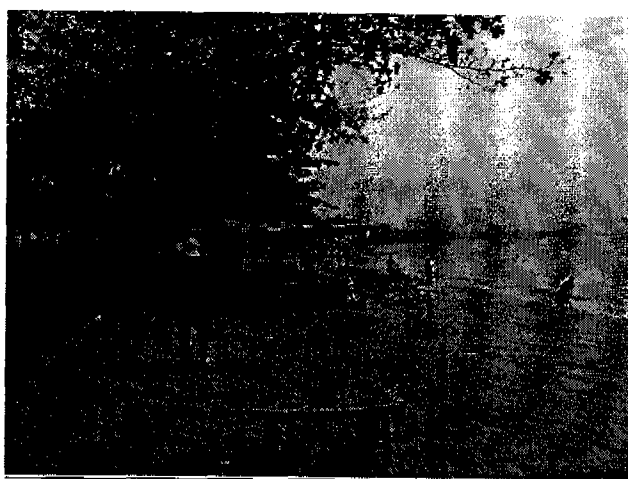
จะบ่งสาร ถ้าเขาแต่งตัวดี เขาก็จะมองว่าเป็นคนมีเงิน ดังนั้นเขาก็จะบอคนุนยาเขา บ่ว่าฝรั่งหรือคนไทยเขาก็จะคิดอย่างนั้น เขาจึงต้องแต่งตัวให้ดูเป็นคนตึก(คนจน)"

เหน้อยก็พัก เพราะร่างกายเขามันเสื่อมแล้ว

ในส่วนของ การเดินเร่ขายยาสมุนไพร ป้าคำกล่าวว่า "ป้าจะขายไปหยุดพักเหน้อยไป ร่างกายของเขามันทำงานทุกวันมันก็เสื่อม เขาก็อายุนัก (มาก) แล้วด้วย ถ้าเขาขี่โลก(โลกมาก) เอาเงินนัก โดยป้าดูร่างกายเขา พุงนี้เขาก็จะเดินไปได้ ดังนั้นเขาควรจะค่อยๆเอา วันละเล็กวันละน้อย ส่วนหอมมันมีโอกาสได้ขายยานัก ได้รายได้ดีกว่า เพราะมันยังหนุ่ม(อายุยังน้อย) ส่วนป้ามันแก่แล้ว ดังนั้นการกินแสงเขาก็ต้องกินวันละเล็กวันละน้อย บ่ต้องหักโหมกินนัก พุงนี้ค่อยเอาใหม่" นอกจากนี้ป้าคำยังกล่าวอีกว่า "ป้าคิดว่าจะทำอาชีพนี้ไปเรื่อยๆ จนกว่าแสงแข็งขายบ่มี เดินไปได้ถึงตอนนั้นเขาก็คงต้องทำงานอย่างอื่น อย่างอยู่บ้านเลี้ยงหมู เลี้ยงไก่ ให้ลูกเขาเลี้ยงเขาต่อไป ส่วนอาชีพเร่ขายยานี้ป้าจะทำจนกว่าชีวิตเขาสู้บ่ได้"

แม่หญิง ป้อจาย ใครขายยาดีกว่ากัน

เมื่อเปรียบเทียบการขายยาสมุนไพรระหว่างผู้หญิงและผู้ชาย ป้าคำแสดงทัศนะว่า การทำ การเร่ขายยาสมุนไพรในบริเวณชายหาดที่ต้องทำการเดินลัดเลาะไปตามเส้นทางต่างๆ นั้น ผู้หญิงค่อนข้างได้เปรียบมากกว่า เนื่องจากหากเป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้ชาย การจะเข้าไปถามลูกค้าใกล้ๆ ดูจะเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสม และน่ากลัวว่าจะเกิดอันตราย แต่ถ้าเป็นผู้หญิงความกลัวความวิตกในลักษณะดังกล่าวจะมีน้อยกว่า "แม่หญิงได้เปรียบมากกว่าป้อจายในการขาย เพราะผู้ชายจะเข้าไปขายตามเส้นทางตามชายหาดจะยากกว่า เพราะเขาจะคิดว่าเป็นโจร เป็นขโมย ส่วนแม่หญิงเขาเข้าได้ในทุกที่ ทุกซอกทุกมุม เพราะเขาเห็นเขาเป็นแม่หญิง เขาก็บ่ค่อยกลัวเขา และคิดว่าเขาแค่ไปขายของ เขาไปดี นอกจากนี้ป้อจาย เวลาเขาขายยา เขาจะใจร้อน และคนส่วนใหญ่เขาจะเอ็นดูแม่หญิงมากกว่าป้อจาย"



รูปที่ 15 เดินเร่ขายยาตั้งแต่เช้าจรดเย็น

ตาเตน คนอยาก “แฉ่ว”

ตาเตนชายสูงอายุวัย 73 ปี ให้เหตุผลสำหรับการออกมาเร่ขายยาสมุนไพรว่าเป็นการ “แก่งอม” หรือการหากิจกรรมทำเพื่อแก้เบื่อและอาการเหงาหงอยที่เกิดขึ้นกับช่วงวัยของตนเองที่ลูกหลานต่างแยกย้ายกันไปสร้างครอบครัวที่อื่น และเหลือตนอยู่ที่บ้านเพียงคนเดียว พร้อมให้เหตุผลว่า “มาขายยามันไปทำงานหนัก ตาบ่อยากอยู่บ้านเฉยๆก็เลยมาขายยา ตาอยู่บ้านก็บ่มีอะไรทำ จะไปรับจ้างเขาก็บ่เอา เขามันแก่แล้ว เขาเห็นเป็นคนแก่ไม่ค่อยมีใครอยากจะจ้าง เห็นว่าทำงานไม่คุ้ม อยู่บ้านไม่มีรายได้อะไรมาขายยาอย่างน้อยๆน้อยครั้งหนึ่งก็ได้เงินเป็นปันๆ” ตาเตนเล่าถึงการเดินเร่ขายยาสมุนไพรของตนเองว่า

“พอหมอเป็นสงเฮาลง(หมู่)บ้านที่เฮาจะขายยา ก่อนจะขายยาตากี้จะหาศาลานั่งพักก่อน เอายาออกจากกระเป๋ามาจัดตะกร้า เป็นจะได้ดูอย่าง่ายๆ เวลาประมาณ 9 โมง 9 นาที่ ตากี้ถือว่าเป็นฤกษ์ยามยามดีก็เริ่มออกเร่ขายยาสมุนไพร เวลาที่เฮาเดินไป เฮากี้สังเกตว่าคนเฒ่า หรือเป็นละอ่อน ถ้าเป็นคนเฒ่าเฮากี้จะโฆษณาขายยาของคนเฒ่า เช่น ยาทานตะวัน ถ้าเป็นละอ่อนสาวๆเฮากี้โฆษณาขายยาสด ยากวาวเครือ ยาถ่ายพยาธิ หรือเป็นป่อจายคนหนุ่ม เฮากี้โฆษณาขายยาชูกำลัง ยาตองเหล้า “

ยาสมุนไพรมาแล้วครับ

ทั้งนี้ตาเตนมีประโยคติดบอกในการร้องขายยาสมุนไพรมองตนเองว่า “ ยาสมุนไพรมาแล้วครับ ยาสมุนไพรมองจังหวัดลำปาง ยาแก้เจ็บเขี้ยว ยาถ่าย ยาธาตุ ยาตองเหล้าก็มีครับ” ตาเตนเล่าว่า ตนไม่มีพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาประจำของตนเอง เพราะตนไม่ได้มาเร่ขายยาสมุนไพรมองเป็นประจำ เพราะไม่อยากจะทิ้งบ้านของตนเอง จะมาบ้างหากพิจารณาดูแล้วว่าการเดินทางครั้งนั้นๆ น่าสนใจ เป็นต้นว่า เป็นเส้นทางที่ผ่านบ้านของลูกชาย เช่น ครั้งหนึ่งตาเตนตัดสินใจไปขายยาในเส้นทางสายอีสาน เพราะอยากจะแวะไปเยี่ยมลูกชายที่จังหวัดอุบลราชธานี หรือการตัดสินใจไปเร่ขายยาสมุนไพรมองในเส้นทางที่มีการขายที่พื้ยา เพราะได้ยินว่าพื้ยาเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ขึ้นชื่อและตนไม่เคยมามาก่อน จึงตัดสินใจมาเพราะ “อยากแอ้ว” หรือมองว่าการมาเร่ขายยาสมุนไพรมองเป็นการท่องเที่ยวนั่นเอง ฉะนั้นเมื่อไม่มีพื้นที่/เส้นทางการขายยาประจำของตนเอง การเร่ขายยาสมุนไพรมองของตาเตนจึงถูกคัดเลือกโดยหมอยาเจ้าของธุรกิจ ตาเตนเล่าว่า

“บางวันตากก็ขายได้ บางวันตากก็ขายบ่ได้เลย โดยเฉพาะวันธรรมดา เขาไปะการทำงานกันหมด บ่มีคนอยู่บ้าน เขาก็บ่รู้จะไปขายให้ใคร แต่ถ้ามีคนและเขาสนใจจะดูยาของเขา มันก็พอมีความหวัง ส่วนใหญ่พอเขาสนใจยาตากก็บ่บอกสรรพคุณยาสมุนไพรมองแต่ละตัวชื่อเขาฟัง บางทีเขาสังเกตเห็นว่าเขาดูผอม เขาก็โฆษณายาสมุนไพรมองเจริญอาหารชื่อเขาฟัง หรือบางคนเขาเป็นไข้แม่งวัน เขาก็ถามขายยาสมุนไพรมองต้มชื่อแม่งวันชื่อเขา หรือถ้าเป็นป้อจายคนหนุ่มตากก็บ่ถามขายยากวาวเครือที่ทำให้ “ของ” ของเขาใหญ่ขึ้น”

องค์ความรู้และพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรมองของตาเตน

โดยที่องค์ความรู้เกี่ยวกับยาสมุนไพรมองนั้นๆตาเตนกล่าวว่าได้จากการศึกษา คือ อ่านจากฉลากยาเป็นหลัก จากนั้นก็จดจำ และนำมาเป็นคำโฆษณาขายสินค้ายาสมุนไพรมองของตน นอกจากนี้การที่ไม่มีพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพรมองประจำของตนเองทำให้การเร่ขายยาสมุนไพรมองของตาเตนเป็นในลักษณะของการ “เสี่ยงโชค” ซึ่งไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าวันนี้จะขายยาสมุนไพรมองได้หรือไม่ แต่อย่างไรก็ตามตาเตนก็ยอมรับว่าบางทีการเป็น “คนแก่” ก็มีส่วให้คนช่วยซื้อยาสมุนไพรมองของตนเอง

“บางคนเขาหัน (เห็น) เขาเป็นคนเฒ่า เขาก็เอ็นดูเขา เขาก็ชวนเขานักพักหาน้ำมา อี้อีกิน ถามเขาว่าทำไมถึงมาเร่ขายยาสมุนไพรมะ บางทีเขาก็ต้องแต่ง(เรื่อง)ว่าเขามีอาการต้อง รับผิดชอบ ลูกบได้ส่งตั้งค้มาอี้อ ที่ออกมาเร่ขายยาสมุนไพรมะ เพราะอยู่บ้านไปรับจ้างกับได้ บมีใครจ้าง เพราะแก่แล้ว ถ้าอยู่บ้านบ่ตายกับบ่มีตั้งค้ใช้จ่าย ถึงแม้จะแก่แต่เขาก็ต้องมี ค่าใช้จ่ายต่างๆอยู่ ซึ่งเขาได้ฟังเขาก็จะรู้สึกเอ็นดูเขา และช่วยเขาซื้อยาเล็กๆน้อยๆ ซึ่งมันก็ ดีกว่าขายบ่ได้เลย”

ลุงสม อดีตนักเลง

ลุงสม เป็นชายวัย 54 ปี รูปร่างผอมแข็งแรง พุดจาโผงผาง พุดห้วน ขวามือซ้าย ขวามือซ้าย ลุงสมเคย เล่าให้ผู้ศึกษาฟังว่าสมัยวัยหนุ่มตนเองเคยมีส่วนร่วมในสิ่งที่ไม่ดีหลายอย่าง เช่น ร่วมขโมยควายของ ชาวบ้าน หรือมักมีเรื่องชกต่อยกับหนุ่มต่างบ้านบ่อยครั้ง ฉะนั้นลุงสมจึงได้รับฉายานามว่าเป็น นักเลง ครอบครัวของลุงสมประกอบด้วย ภรรยา ลูกชาย 2 คน โดยที่ภรรยาของลุงสมก็มีอาชีพเป็น คนเร่ขายยาสมุนไพรมะเหมือนกัน ซึ่งเมื่อก่อนลุงสมและภรรยามักจะเดินทางไปขายยาด้วยกันเสมอ แต่ปัจจุบันเมื่อลูกชายคนโตแต่งงาน และมีลูกสาวหนึ่งคน ซึ่งได้ทำการฝากให้ลุงสมและภรรยา เลี้ยง เนื่องจากลูกชายคนโตและภรรยาไปทำงานที่ประเทศไต้หวัน ภรรยาของลุงสมก็เลยต้องอยู่ บ้านเลี้ยงหลานในขณะที่ลุงสมออกเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรมะเพียงคนเดียว ส่วนลูกชายคนเล็ก ซึ่งมีอายุประมาณ 19-20 ปีก็แต่งงานตั้งแต่อายุ 17-18 ปี กับหญิงสาวในหมู่บ้านที่อายุรุ่นราวคราว เดียวกัน และมีลูกชาย 1 คน ฉะนั้นภาระที่ลุงสมต้องแบกรับก็จะประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายของลุง สมและภรรยา และการช่วยเหลือครอบครัวของลูกชายคนเล็กที่มีครอบครัวตอนอายุน้อยและ ทำงานมีรายได้ไม่มากนัก ส่วนการดูแลลูกสาวของลูกชายคนโตนั้นไม่มีอะไรที่น่าห่วง เพราะทั้ง 2 คนนั้นมีรายได้จากการไปทำงานที่ต่างประเทศค่อนข้างดี และส่งเงินค่าเลี้ยงดูลูกสาวมาให้ทุกเดือน โดยลุงสมเคยเล่าให้ผู้ศึกษาฟังว่า เงินเก็บของลูกชายคนโตและลูกสะใภ้ที่ไปทำงานที่ประเทศ ไต้หวันประมาณ 2 ปี มีเงินเก็บเกือบ 1 ล้านบาท

มาขายยาได้เพราะเมีย

ลุงสมขายยามาแล้ว 7-8 ปี ซึ่งในตอนแรกภรรยาของลุงสมจะเป็นผู้มาลงขายก่อน ด้วย เหตุผลที่คล้ายคลึงกับป้าแก้วและป้าน้อยในเรื่องที่มีคนเล่าเรื่องการขายยาสมุนไพรมะเป็นอาชีพที่ให้ รายได้ดี เมื่อภรรยาของตนเองทดลองมาขายแล้วก็พบว่าสร้างรายได้เป็นอย่างดีจริง ประกอบกับตนเอง

มีลูกผู้ชาย 2 คน และไม่มีภาระที่ต้องเป็นห่วงมาก จึงตัดสินใจมาขายยาสมุนไพรกับภรรยาของตนเอง ซึ่งแต่ก่อนการออกมาเร่ขายยาสมุนไพรของลุงสมและภรรยาในแต่ละครั้งสร้างรายได้ให้กับครอบครัวของลุงสมเป็นจำนวนไม่น้อย กล่าวคือ ประมาณ 25,000-30,000 บาทต่อการมาขายยา 1 ครั้ง 20 วัน แต่ปัจจุบันภรรยาของลุงสมไม่ได้มาขายยาสมุนไพรร่วม 2 ปีแล้วเนื่องจากต้องอยู่บ้านเลี้ยงหลาน ลุงสมจึงออกเดินทางมาเร่ขายยาร่วมกับกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นเพียงคนเดียวโดยไม่มีภรรยาร่วมเดินทาง

ขายยารายได้ดีและอิสระ

นอกจากรายได้ที่ค่อนข้างดีและความเป็นอิสระจากการทำงานโดยไม่มีใครบังคับ หรือเป็นเจ้านายแล้วลุงสมยังมองอีกว่าอาชีพการเร่ขายยาสมุนไพรเป็นทางเลือกของคนในชนบทที่ไม่รู้จะทำงานอะไร เพื่อหารายได้ให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายจำนวนมากที่ต้องจ่ายในแต่ละเดือน ไม่ว่าจะเป็นค่าการ์ดเติมเงินโทรศัพท์มือถือของลูกชาย ค่าเทอมลูก ค่าอาหารการกิน ค่าใส่ของงานบุญต่างๆ ค่าโทรศัพท์บ้าน ค่าน้ำประปา ฯลฯ ซึ่งลุงสมกล่าวว่า

“ทำงานบ้านเขา ทำโรงงานก็เป็นโรงงานน้อย(ขนาดเล็ก)และมีบ้่านัก(จำนวนไม่เยอะ) ไม่ใช่เหมือนนิคมลำพูน รายได้มันก็น้อย จะทำงานก่อสร้าง ทำนา ทำสวน มันก็บ่พอกินพอใจ เพราะดินบ้านเขาก็ไม่ใช่ดีเท่าใด น้ำก็ขี้เฒ (น้ำขาดแคลน) ออกมาขายยาดีกว่า”

บริบททางสังคมในชุมชนในเรื่องของความไม่อุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ และความไม่สามารถตอบสนองต่อการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจอย่างเพียงพอกับความต้องการใช้จ่ายเงินทองของชาวบ้านส่งผลให้ลุงสมออกมาประกอบอาชีพเร่ขายยาสมุนไพรนอกชุมชน ซึ่งลุงสมมองว่าอาชีพนี้ “ลงตัว” ด้วยเหตุผลว่า

“ความรู้ระดับป.4อย่างลุง มีรายได้ 20 กว่าวัน หมิ่นปาย (หมิ่นกว่าบาท) มันดีกว่าคนจบปริญญาหลายคน และมันเป็นอาชีพที่เขาไม่ต้องลงทุนเอง หมอ(สมุนไพร) เป็นลงทุนให้หมด เขาเพียงออกแรงเดินขายเท่านั้น ”

ลุงสมคนชอบเดินไกล ไม่กลัวอด

ในการเดินเร่ขายยาสมุนไพรของลุงสมจะเดินต่อเนื่องเป็นระยะทางค่อนข้างไกลนับ 10 กิโลเมตรต่อวัน โดยไม่พัก ยกเว้นช่วงเวลากินข้าวกลางวัน ซึ่งมีความแตกต่างกับคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้หนึ่งที่มักจะเดินไป พักไปตลอดเส้นทางของการค้า เมื่อครั้งที่ผู้ศึกษาขออนุญาตติดตามลุงสมไปเร่ขายยาสมุนไพรนั้น คนเร่ขายยาสมุนไพรคนอื่นและหมอสมุนไพรเจ้าของกิจการต่างบอกกล่าวลุงสมว่าวันนี้หลานจะเดินตามก็ไม่ต้องเดินไกลมาก เนื่องจากกลัวว่าร่างกายของผู้ศึกษาจะทนไม่ไหว ซึ่งอาจไม่สบายได้ หรือ คำกล่าวที่ลุงสมกล่าวกับผู้ศึกษาว่า “จะลงเดินขายยาไปกับพ่อก็ได้ ถ้าไม่กลัวการเดินไกล และไม่กลัวอด(เหนื่อย)”

ลีลาลุงสม : อยู่ไทยบ่เก่ง เขาก็ต้องอยู่ค้าเมืองเฮาด้วย

ในการขายยาสมุนไพรของลุงสม ลุงสมจะอธิบาย/โฆษณาสรรพคุณของยาสมุนไพรด้วยภาษาเมืองล้านนาผสมกับภาษาไทย/ภาษากลาง โดยลุงสมให้คำอธิบายว่า “ที่ต้องอยู่ไทยด้วยเพราะลูกค้าส่วนใหญ่ของเฮาเป็นคนไทย เขาก็ต้องอยู่ให้เขารู้เรื่อง แต่เขาก็อยู่ไทยบ่เก่ง เขาก็ต้องอยู่ค้าเมืองเฮาด้วย ลีนเฮามั่นแข็งจะให้อยู่ไทยซัดๆมันยาก มันบ่เหมือนละอ่อน(เด็ก)ปัจจุบัน เขาได้เขียนหนังสือ เขาได้ฝึกตั้งแต่น้อยๆ” เวลาลุงสมโฆษณาสรรพคุณของสินค้า ลุงสมก็จะอธิบายอย่างฉะฉาน ทั้งนี้สำหรับองค์ความรู้เกี่ยวกับสินค้ายาสมุนไพรของลุงสม เกิดจากกระบวนการเรียนรู้ที่คล้ายคลึงกับคนอื่น คือ การศึกษาจากหลากหลาย นอกจากนี้ลุงสมยังกล่าวอีกว่าประสบการณ์จากการเร่ขายยาสมุนไพรอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานับ 10 ปี ทำให้ตนเรียนรู้การรักษาโรคจากลูกค้าคนอื่นๆ ซึ่งบางครั้งก็ใช้การนำประสบการณ์ที่เคยขายยาให้ลูกค้าบางคนมาวินิจฉัยโรคของลูกค้าคนใหม่ ตัวอย่างเช่น

ในการขาย ลุงสมจะมีความมั่นใจสูง ทำที่เอาจริงเอาจัง ไม่ค่อยยอมลดราคา ซึ่งแตกต่างจากคนเร่ขายยาสมุนไพรผู้หนึ่งที่เมื่อลูกค้าทำท่าจะไม่ซื้อสินค้าเมื่อทราบราคา ก็จะกล่าวในทำนองว่า “จะซื้อได้ในราคาเท่าไร หากขายได้ ไม่ขาดทุนมากนัก ลุงก็จะขายให้” และก็จะขายให้ในที่สุด แม้ว่าจะได้กำไรเพียงไม่กี่บาท แต่สำหรับลุงสมแล้วเมื่อถูกต่อรองราคาก็จะอธิบายว่าเหตุใดสินค้าของตนจึงแพง และจากนั้นก็เสนอให้ลูกค้าซื้อสินค้า 2 ชิ้นจึงจะได้ขายและลดราคาให้ ซึ่งลุงสมอธิบายว่า “เฮาต้องพยายามรักษาราคาสินค้าไว้ บิให้ราคาคงจนเกินไป ครั้งต่อไปเฮาจะขายยาลำบาก ขายไปก็บ่ได้ตั้งค์ เพราะยาแต่ละอย่างกว่าจะขายได้ เฮาต้องเดินไกลเป็นกิโล กิโล” ลุงสมมักจะให้เบอร์โทรศัพท์ของตนเองแก่ลูกค้าเพื่อให้สามารถติดต่อกัน ประกอบการเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรอย่างเป็นทางการต่อเนื่อง ทำให้ลุงสมมีเส้นทาง/พื้นที่ขายยาสมุนไพร และลูกค้าเก่าของ

ตนเอง ฉะนั้นจึงเกิดปรากฏการณ์ "การรอกินยาสูบ" ขึ้น เช่นในหมู่บ้าน/ชุมชนแห่งหนึ่งบนเกาะช้างที่มีความรักดีต่อสินค้ายาสูบไฟรที่ลุงสมชายเป็นอย่างมาก ซึ่งแม้ว่าจะมีคนเร่ขายยาสูบไฟรคนอื่นที่ขายยาสูบไฟรยี่ห้อ/ชนิด/ประเภทเดียวกัน แต่ชาวบ้านก็จะปฏิเสธและรอซื้อยาของลุงสมเท่านั้น ฉะนั้นครั้งหนึ่งเมื่อลุงสมไปเดินเร่ขายยาสูบไฟรในหมู่บ้าน/ชุมชนดังกล่าวส่งผลให้ในวันนั้นลุงสมทำการขายยาสูบไฟรได้ถึง 6,000 บาท เมื่อหักต้นทุนแล้วเหลือเป็นรายได้ของตนเองราว 4,000 กว่าบาท

สรุป

คนเร่ขายยาสูบไฟรแต่ละคนเข้าสู่อาชีพเร่ขายยาสูบไฟรด้วยหลายเหตุผล เป็นต้นว่า เหตุผลเกี่ยวรายได้ และเหตุผลเกี่ยวกับการท่องเที่ยว นอกจากนี้การใช้ชีวิตนอกชุมชนคนเร่ขายยาสูบไฟร โดยเฉพาะในช่วงของการค้าขาย "ร่าง" ของคนเร่แต่ละคนถือเป็นเครื่องมือหรือทุนที่สำคัญในการทำการค้า ทั้งนี้ในบทต่อไปผู้ศึกษาจะทำการนำเสนอให้เห็นว่า "ร่าง" ที่ปรากฏในหลายแง่มุมในวิถีชีวิตของคนเร่ขายยาสูบไฟรเหล่านี้ ประกอบด้วย "ร่าง" ไต่บ้าง โดยชี้ให้เห็นกระบวนการของการเกิด/สร้างร่างที่เหมาะสมนั้นว่าเป็นอย่างไร รวมทั้งนำเสนอให้เห็นผลจากการใช้หรือผลของปฏิบัติการของ "ร่าง" ในวิถีชีวิตประจำวัน ว่านำพาเจ้าของร่างไปสู่ผลประโยชน์อะไรบ้าง