บทที่ 8

บทสรุป

การศึกษาเรื่อง "ร่าง" ของคนเร่ขายยาสมุนไพร : วิถีชีวิตและกระบวนการสร้างความหมาย มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา 1) เพื่อศึกษาถึงกระบวนการเกิดขึ้นของการเร่ขายยาสมุนไพร และกระบวนการสร้างความหมายให้แก่สินค้ายาสมุนไพร 2) เพื่อศึกษาถึงประสบการณ์ชีวิตของคนเร่ขายยาสมุนไพร และ3) ศึกษา "ร่าง" ของคนเร่ขายยาสมุนไพรในฐานะทุนกายภาพ โดยใช้แนวคิดทฤษฎีหลัก 2 แนวคิด ได้แก่ แนวคิดว่าด้วยสินค้าวัฒนธรรมและกระบวนการกลายเป็นสินค้าของวัฒนธรรม และแนวคิดว่าด้วยร่างกายในฐานะทุนกายภาพ ทำการศึกษาโดยวิธีการทางชาติพันธุ์วรรณนา มีสนามในการศึกษา 2 สนาม ได้แก่ เส้นทาง/พื้นที่ในการเร่ขายยาสมุนไพรโดยการร่วมเดินทางไปกับกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรถือเป็นสนามหลักในการศึกษา และการใช้ชีวิตในหมู่บ้าน/ชุมชนดั้งเดิมของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรคือสนามรองในการศึกษา ในการศึกษาเน้นการทำความเข้าใจปรากฏการณ์ในลักษณะของกลุ่ม/ชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพรซึ่งเป็นการออกมาใช้ชีวิตนอกชุมชน/หมู่บ้านเดิม และการศึกษาเชิงลึกกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนเร่ขายยาสมุนไพรทั้งสิ้น 8 คน และการสัมภาษณ์เชิงลึกหมอยาผู้ผลิตยาสมุนไพรอีก 1 คน ตลอดจนการสัมภาษณ์ชาวบ้านในหมู่บ้านในประเด็นเกี่ยวกับบริบททางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของหมู่บ้าน เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ ผลจากการการศึกษาสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1. กระบวนการกลายเป็นสินค้าของยาสมุนไพร

จากการศึกษาถึงกระบวนการกลายเป็นสินค้าของยาสมุนไพรในฐานะของสินค้าวัฒนธรรมนั้น มีจุดมุ่งหมายสำคัญอยู่ที่การสร้างความเข้าใจถึงกระบวนการที่ยาสมุนไพรจาก ภูมิปัญญาเฉพาะถิ่นถูกทำให้เป็นสินค้าที่มีคนเร่ขายไปทั่วทุกสารทิศในสังคมไทย รวมไปถึงการเป็นสินค้า "โบราณ" ในโลกยุคทุนนิยมโลกาภิวัตน์ว่าเกิดขึ้นด้วยกระบวนการใด ผลการศึกษาพบว่ากระบวนการแปรเปลี่ยนสถานะของสมุนไพรจากการเป็นองค์ความรู้เฉพาะถิ่น ที่บรรจุอยู่ใน "ปั๊บ" หรือตำรายาสมุนไพรของหมอเมืองผู้หนึ่งในชนบทภาคเหนือ ถูกศึกษาและดัดแปลงโดยลูกหลานซึ่งมองเห็นลู่ทางในการทำการค้าขายยาสมุนไพรดังกล่าว เพราะเล็งเห็นความเป็นไปได้ของตลาด

เนื่องจากในอดีตสถานบริการด้านการแพทย์และสาธารณสุขยังไม่แพร่หลาย ฉะนั้นในการทำการค้าขายยาสมุนไพรในราวยี่สิบกว่าปีที่แล้วจึงเป็นลักษณะของการเร่ขายยาสมุนไพรซึ่งเน้นสรรพคุณในการรักษาโรค (use value) ในราคาเพียงบาทสองบาท (exchange value) ดังที่ คาร์ล มาร์กซ์ เสนอ(Karl Marx ใน ฌอง ฟรองซัว ซิบซัก (เขียน) สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และจีรติ ติงศภัทิย์(แปล) ,2533) เมื่อโลกและสังคมเคลื่อนตัวเข้าสู่สังคมบริโภค และโลกในยุคทุนนิยมโลกาภิวัตน์ที่โลกทั้งโลกถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน กระแสเป็นห่วงสุขภาพ กระแสนิยมท้องถิ่น และกระแสหวนหาอดีตแพร่ออกไป ท้องถิ่นก็รับเอามาปรับใช้ผสมกับกลยุทธการตลาดทำให้องค์ความรู้เฉพาะถิ่นว่าด้วยภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพรจึงมี "พื้นที่" ในตลาดทุนนิยมในสังคมไทย

ทั้งนี้สินค้ายาสมุนไพรในตลาดทุนนิยมนี้จึงเป็นสินค้าที่มีรหัสหมายทางวัฒนธรรมบางประการที่ฝังตัวอยู่ ยาสมุนไพรจึงพัฒนาตนเองจากการเป็นเพียงสินค้าที่เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต เป็นสินค้ายาสมุนไพรที่เต็มไปด้วยความหมายไม่ว่าจะเป็น การแสดงถึงความเป็นของแท้-ดั้งเดิม, การเป็นสินค้าธรรมชาติ ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ฉะนั้นในแง่มุมหนึ่งสินค้ายาสมุนไพรก็ถูกผลิตและขายภายใต้รหัสหมายทางสังคมที่สอดคล้องกับการโหยหาอดีต (nostalgia) แต่อีกแง่มุมหนึ่งที่ได้จากการศึกษาพบว่า ทุนนิยมในชนบทได้ทำการผูกโยงสินค้าของตนเองเข้ากับวัฒนธรรมร่วมสมัยในรูปลักษณ์ของการเป็นสินค้า OTOP อันเป็นตรา(brand)สินค้าของมวลชน ที่เมื่อกล่าวถึงสินค้า OTOP คนในสังคมส่วนใหญ่ก็จะรับรู้ว่าหมายถึงอะไร เพื่อเป็นการสร้างอีกหนึ่งพื้นที่ให้กับตนเอง สินค้ายาสมุนไพรในยุคนี้จึงเป็นสินค้าที่ยังให้ความสำคัญกับสรรพคุณในการรักษาโรค (use value) ราคาในการซื้อขาย (exchange value) แต่คุณค่าที่เพิ่มขึ้นในการผลิตและบริโภคสินค้ายาสมุนไพร คือ ความหมาย/รหัสทางวัฒนธรรมในตัวสินค้านั้น (symbolic value) ดังที่ โบดริยารด์ (Baudrillard ใน ฌอง ฟรองซัว ซิบซัก (เขียน) สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และจีรติ ติงศภัทิย์(แปล) 2531) เสนอต่อยอดแนวความคิดของมาร์กซ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งการผลิตและการเติบโตของตลาดสินค้ายาสมุนไพรเพื่อความสวยความงาม

แต่อย่างไรก็ตามหากเปรียบเทียบกระบวนการแปรวัฒนธรรมให้เป็นสินค้าด้วยทุนนิยมชนบท/ท้องถิ่นและทุนนิยมระดับโลก/โลกาภิวัตน์ที่ รังสรรค์ ธนะพรพันธ์(2539) เสนอว่ากระบวนการเกิดขึ้นและขยายตัวของสินค้าวัฒนธรรมในระดับโลกนั้นเกี่ยวข้องกับกระบวนการที่เชื่อมโยงกันของกระบวนการแปรวัฒนธรรมให้เป็นสินค้าผ่านการผลิตสินค้าที่มีความหมายทางวัฒนธรรมฝังตัวอยู่ และสร้างให้เกิดความต้องการบริโภควัฒนธรรมที่ติดมากับสินค้านั้นๆ ซึ่งจะต้องมีการสร้างตลาดรองรับสินค้า ตลอดจนการสร้างตรา/ยี่ห้อ(brand) และกล่อมเกลาให้

ผู้บริโภคภักดีต่อยี่ห้อ (Brand loyalty) โดยกระทำผ่านการสื่อสารมวลชน ซึ่งพัฒนาขึ้นด้วยกระบวนการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีในการสื่อสาร เช่น การโฆษณาเครือข่ายโทรทัศน์ทั่วโลก

เมื่อกลับมาพิจารณากระบวนการเร่ขายยาสมุนไพรของทุนนิยมท้องถิ่น พบว่าทุนนิยมท้องถิ่นต้องเผชิญข้อจำกัดเป็นอย่างมาก เพราะทุนนิยมท้องถิ่นไม่มีทุนมากพอที่จะสถาปนาความหมายให้แก่สินค้าด้วยตนเองดังที่กระบวนการผลิตสร้างสินค้าวัฒนธรรมในระดับโลกทำได้ กล่าวคือ หมอยาเจ้าของธุรกิจไม่มีทุนมากพอที่จะลงโฆษณาผ่านระบบสื่อสารมวลชน ฉะนั้นสินค้ายาสมุนไพรของกลุ่มทุนนิยมท้องถิ่นจึงมีสถานะเป็นรอง จนกระทั่งบางครั้งถูกทำให้เป็นอื่น เช่น การเร่ขายยาสมุนไพรเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมาย เมื่อไม่สามารถควบคุมช่องทางในการสื่อสารมวลชนได้ โอกาสในการเป็นเป็นผู้สถาปนาความหมายให้กับสินค้ายาสมุนไพรของตนเองก็เต็มไปด้วยปัญหาและเป็นไปอย่างจำกัด ดังนั้นกระบวนการแปรวัฒนธรรมเป็นสินค้าที่ทุนนิยมท้องถิ่นดำเนินการอยู่ ไม่ว่าจะเป็นการเผยแพร่ความหมายของสินค้ายาสมุนไพรของตนเองผ่านการส่งคนไปเดินเร่ขายยาสมุนไพรแบบส่งตรงถึงบ้าน และการพยายามยึดโยงตนเองเข้ากับระบบความหมายหลักที่ผู้อื่นสร้างแทน เช่น ผูกตนเองเข้ากับวาทกรรมความสวยของผู้หญิงจึงผลิตสินค้ายาสมุนไพรเพื่อความสวยความงามของผู้หญิงขึ้นมา อย่างไรก็ตามแม้ว่ากระบวนการของทุนนิยมท้องถิ่นดังกล่าวจะสามารถเป็นเครื่องมือในการสร้างงาน สร้างรายได้ หรือแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดจากทุนนิยมโลกาภิวัตน์ได้ในระดับหนึ่ง แต่ความยั่งยืนของกระบวนการดังกล่าวก็ยังเป็นสิ่งที่ยังคงต้องตั้งคำถามต่อไป

2. วิถีชีวิตคนเร่ขายยาสมุนไพร

ในการศึกษาวิธีชีวิตของคนเร่ขายยาสมุนไพรนั้นเน้นการศึกษาวิถีชีวิตใน "ชุมชน" คนเร่ขายยาสมุนไพร ซึ่งเป็นการใช้ชีวิตนอกหมู่บ้านของตนเอง ตลอดจนความเชื่อมโยงระหว่างวิถีชีวิตในชุมชนแบบใหม่และชุมชน/หมู่บ้านดั้งเดิมของคนเร่ขายยาสมุนไพร การเดินทางของคนเร่ขายยาสมุนไพรเริ่มจาก หมอยาเจ้าของธุรกิจไปชักชวนกลุ่มคนที่เคยเร่ขายยาสมุนไพรกับตนให้เดินทางไปเร่ขายยา เมื่อชาวบ้านเสร็จสิ้นภารกิจจากการทำนา หรือการทำงานอื่น และพร้อมที่จะเดินทาง จากนั้นก็ร่วมเดินทางโดยรถยนต์(ปิคอัพ)ไปตามเส้นทางสายต่างๆ เช่น เส้นทางจังหวัดสระบุรี ชลบุรี ระยอง ตราด จันทบุรี สระแก้ว ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา เพื่อทำการเร่ขายยาสมุนไพร

ทั้งนี้วิถีชีวิตที่สำคัญในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละวันประกอบด้วยกิจกรรมใน 3 ช่วงเวลาหลัก คือ ช่วงเวลาแรกเป็นช่วงเวลาเริ่มต้นของวัน เป็นช่วงเวลาตั้งแต่ตื่นนอนจนกระทั่งก่อนจะออกเร่ขายยาสมุนไพร ซึ่งกิจกรรมทางสังคมที่สำคัญในช่วงเลานี้เกี่ยวข้องกับการทำภาระกิจส่วนตัว การประกอบอาหาร การแต่งตัว และการเดินทางไปยังพื้นที่/เส้นทางเร่ขายยาสมุนไพรในแต่ละเส้นทาง ช่วงเวลาที่สอง เป็นช่วงเวลาที่คนเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละคนถูกปล่อยให้ลงตามพื้นที่/เส้นทางเร่ขายยาสมุนไพร ในช่วงเวลานี้คนเร่ขายยาสมุนไพรต้องทำการเร่ขายยาสมุนไพรด้วยตนเองนับตั้งแต่เวลาสายๆของวันไปจนกระทั่งช่วงเย็นของวัน เมื่อถึงเวลาเย็นก่อนที่พระอาทิตย์จะตกดิน หากคนเร่ขายยาสมุนไพรพึงพอใจอยากจะหยุดทำการเร่ขายก็เดินทางไปยังจุดนัดพบเพื่อรอให้รถมารับตนเองจากนั้นก็การเดินทางกลับวัดที่เป็นสถานที่พักค้างในแต่ละพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายยาสมุนไพร ช่วงเย็นกิจกรรมที่สำคัญเป็นเรื่องของการประกอบอาหาร การชำระล้างทำความสะอาดร่างกาย การ "เช็คยา" หรือการนับจำนวนยาที่ขายได้ในแต่ละวันพร้อมทั้งชำระเงินให้กับหมอยาสมุนไพรเจ้าของธุรกิจ และรับยาขวด/ห่อ/ซองใหม่เพิ่ม ในช่วงเวลานี้เป็นเวลาของการพักผ่อนตามอัธยาศัย ไม่ว่าจะเป็นการตั้งวงเหล้า การจับกลุ่มคุยกัน การนอนคุยกันในมุ้ง และการนอนหลับพักผ่อน เพื่อดำเนินวิถีชีวิตในลักษณะที่คล้ายคลึงกันนี้ในวันพรุ่งนี้ต่อไป ทั้งนี้กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรจะทำการเร่ขายยาอยู่ราว 22-40 วัน จากนั้นก็จะเดินทางกลับบ้าน นอกจากนี้ในขณะที่อยู่ในระหว่างการเดินทางเร่ขายยาสมุนไพรอยู่นั้น คนเร่เหล่านี้ก็สามารถเดินทางกลับบ้านได้ทุกเมื่อ หากมีเหตุทำให้ต้องกลับบ้าน เช่น การกลับมาร่วมงานแต่งงานของลูกหลาน หรือการเดินทางกลับทั้งขณะในงานประเพณีทำบุญพระธาตุ

จากวิถีชีวิตในภาพรวมของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรมีประเด็นที่น่าสนใจหลัก 3 ประเด็น เมื่อเปรียบเทียบกับการศึกษารูปแบบการปรับตัวของชุมชน/หมู่บ้านชนบทที่กระทำต่อการเปลี่ยนแปลง โดยมีการเดินทางออกมาทำงานนอกหู่บ้าน/ชุมชนของคนจนในชนบท

1) การแบ่งงานในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพร

ในการดำเนินวิถีชีวิตของคนเร่ขายยาสมุนไพรในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพรอันเป็นการใช้ชีวิตนอกชุมชนเดิมนี้ มิได้มีการกำหนดอย่างเคร่งครัดในการจัดแบ่งหน้าที่ว่ามีหน้าที่ทำอะไร ดังเช่นการใช้ชีวิตของลูกเรือประมงอีสาน (เสาวภา พงษ์สิริพงษ์ และพรทิพย์ อุศุภรัตน์ 2535) ซึ่งมีแบ่งหน้าที่การทำงานระหว่างลูกเรือว่าใครทำหน้าที่อะไรอย่างชัดเจน เป็นต้นว่า ไต๋ก๋งมีหน้าที่หลักในการควบคุมเรือ การหาตำแน่งปลา, นายท้ายเรือ บังคับเรือตามที่ไต๋ก๋งสั่ง, อินเนียร์ ดูแลเรื่องเครื่องยนต์, จุมโพ่ คือ คนครัวที่ดูแลเรื่องอาหารการกินบนเรือ, ยี่ซิ้ว คือหัวหน้าคนงาน และ ลูกเรือ

หรือคนอวน ซึ่งเป็นแรงงานหลักในการเก็บอวนลงอวนในการหาปลา นอกจากนี้หากเปรียบเทียบกับการจัดโครงสร้างสังคมในชุมชนของกลุ่มพ่อค้าวัวต่าง(ชูสิทธิ์ ชูชาติ 2545) พบว่า การจัดโครงสร้างทางสังคมในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพรนั้นไม่ได้เป็นระบบดังเช่นการจัดระเบียบสังคมในชุมชนของคาราวานพ่อค้าวัวต่าง กล่าวคือ ภายในชุมชนคาราวานพ่อค้าวัวต่างมีการจัดแบ่งขบวนอย่างชัดเจนว่าวัวตัวที่ใดควรจะอยู่ตำแหน่งใดมีหรือที่อย่างไร เช่น หากมีคาราวานวัวต่างที่ประกอบด้วยวัวหลายตัวก็จะแบ่งกลุ่มของวัวนั้นเป็นกลุ่มย่อย และภายในกลุ่มย่อยก็มีวัวต่างพร้อมผู้ดูแลที่ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคอยดูแลความเรียบร้อยภายในกลุ่มย่อยของตน ซึ่งการแบ่งงานในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพรจะเป็นลักษณะ "ช่วยๆกันทำ" เช่น การทำหน้าที่ไปจ่ายตลาดก็มิได้กำหนดอย่างแน่ชัดว่าใครควรทำหน้าที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามลักษณะที่ค่อนข้างชัดเจนของการแบ่งงานในชุมชนคนเร่ขายยาสมุนไพร คือ การแบ่งงานตามเพศ ในลักษณะที่การทำอาหาร การล้างจาน การจ่ายตลาด เป็นหน้าที่หลักของกลุ่มคนเร่ผู้หญิง

2) การเรียนรู้เทคนิคในการขาย

ช่วงเวลาที่คนเร่ขายยาสมุนไพรถูกปล่อยให้ลงตามพื้นที่/เส้นทางเร่ขายยาสมุนไพรของแต่ละคน คนเร่แต่ละคนต้องทำการเร่ขายยาสมุนไพรด้วยตนเองนับตั้งแต่เวลาสายๆของวันไปจนกระทั่งช่วงเย็นของวัน การเร่ขายยาสมุนไพรของคนเร่แต่ละคนจะมีเทคนิควิธีที่แตกต่างกันออกไป แต่ในส่วนของการเรียนรู้ในเรื่องของวิธีการพูด/การโฆษณานั้น พบว่าได้จากการเรียนรู้จากผู้มาก่อน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนบ้านเดียวกัน ญาติพี่น้อง ซึ่งคล้ายคลึงกับงานศึกษาของณัฐจรี(2546) ที่สะท้อนว่าการขับแท็กซี่เรียนรู้การประกอบอาชีพจากกลุ่มเพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน เช่น คนบ้านเดียวบ้าน, รุ่นพี่ที่มักจะให้ความรู้ ทักษะ เทคนิคในการประกอบอาชีพ นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรหลายคนที่ให้ความสำคัญกับการสร้างเครือข่ายทางสังคม และใช้เครือข่ายความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นเส้นทางในการขายยาสมุนไพรของตน ซึ่งมีลักษณะที่คล้ายคลึงกับการศึกษาของปณิธี (2545) ที่กล่าวว่าเครือข่ายทางสังคมของแม่ค้าหาบเร่แผงลอยมีลักษณะที่เป็น strong ties เช่น ญาติ พี่น้อง เพื่อนบ้าน และ weak ties ที่เป็นเครือข่ายของคนที่รู้จักกันเพียงผิวเผิน โดยที่เครือข่ายเหล่านี้มีความสำคัญกับการใช้ชีวิตของกลุ่มแม่ค้าหาบเร่เหล่านี้

3) ความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพ

คนเร่ขายยาสมุนไพรเมื่อพึงพอใจอยากจะหยุดทำการเร่ขายก็เดินทางไปยังจุดนัดพบเพื่อรอให้รถมารับตนเองกลับวัดที่พักต่อไป ลักษณะของอาชีพเช่นนี้ของคนเร่ขายยาสมุนไพร สะท้อนว่ามีความเป็นอิสระในการทำงาน เมื่อเปรียบเทียบกับงานศึกษาเกี่ยวกับคนขับแท็กซี่ของณัฐจรี พบว่ามีความคล้ายคลึงกันในลักษณะที่อาชีพขับรถแท็กซี่นั้นก็มีอิสระในการประกอบอาชีพ แต่กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรจะมีอิสระมากกว่า เพราะไม่ต้องลงทุนเหมือนกับคนขับแท็กซี่ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในเรื่องของการเช่ารถ ค่าน้ำมัน แต่กลุ่มคนเร่ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพียงลงแรงเท่านั้น การพักเร็วขึ้น แม้ไม่ได้เงินแต่ก็ไม่ต้องลงแรง

นอกจากนี้ความอิสระในการประกอบอาชีพอีกแง่มุมหนึ่ง คือ การสามารถเลือกเวลา "กลับบ้าน" ได้อย่างอิสระของกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร ถือเป็นจุดเด่นในการดำเนินวิถีชีวิตที่แตกต่างไปจากการดิ้นรนปรับตัวของชาวบ้านในชนบทที่เดินทางออกมาทำมาหากินนอกหมู่บ้านในรูปแบบอื่นๆ ทั้งนี้หากทำการจัดลำดับของความอิสระในการเลือกเวลา "กลับบ้าน" โดยการเปรียบเทียบการเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรกับการเดินทางไปทำงานอื่นๆ สามารถจัดลำดับได้ดังนี้

(1) การประกอบอาชีพที่ค่อนข้างไม่มีอิสระในการเลือกเวลากลับบ้านระหว่างการทำงาน ได้แก่ การออกมาขายแรงงานเป็นลูกเรือประมงอีสาน (เสาวภา พงษ์สิริพงษ์ และพรทิพย์ อุศุภรัตน์ 2535) ซึ่งกลุ่มลูกเรือประมงมีความสามารถในการเลือกเวลากลับบ้านได้น้อยมากหากเปรียบเทียบกับกลุ่มคนเร่ เนื่องจากชีวิตลูกเรือเป็นการทำงานและการใช้ชีวิตบนเรือประมงที่ลอยลำอยู่กลางทะเล การติดต่อกับคนบนฝั่งก็เต็มไปด้วยข้อจำกัด และในการทำงานมีระยะเวลาที่ค่อนข้างกำหนดแน่ว่าจะออกทะเลกี่วัน นอกจากนี้ในส่วนของกลุ่มคาราวานพ่อค้าวัวต่าง (ชูสิทธิ์ ชูชาติ 2545) ก็เป็นอีกหนึ่งกลุ่มคนที่มีข้อจำกัด/มีอิรระน้อยในการเดินทางกลับบ้านในขณะที่ทำงาน เนื่องจากการเดินทางทำการค้าของคาราวานวัวต่างในแต่ละครั้งใช้ระยะเวลาที่ค่อนข้างยาวนานนับเดือนสองเดือนจนถึงสามเดือน เพราะในอดีตการเดินทางไม่สะดวก และการเดินทางออกมาทำการค้าจึงต้องให้แน่ใจว่าคุ้มค่ากับการลงทุน ฉะนั้นคาราวานพ่อค้าวัวต่างจะกลับบ้านได้ก็ต่อเมื่อสินค้าหมด หรือสามารถเดินทางได้ตามที่วางแผนไว้เท่านั้น

(2) การประกอบอาชีพที่มีอิสระในการเลือกกลับบ้านมากว่ากลุ่มลูกเรือประมงอีสานและคาราวานพ่อค้าวัวต่าง ได้แก่ กลุ่มคนตัดอ้อย, คนเร่ขายล๊อตเตอรี่, คนขับแท็กซี่ ,แม่ค้าหาบเร่แผงลอย และชาวกุยที่นำช้างมาเร่ กล่าวคือ กลุ่มแรงงานชาวบ้านหนองคายที่ออกไปรับจ้างตัดอ้อย (ทิพวรรณ สุทธีคีรี 2535) นั้นอิสระในการกลับบ้านเป็นไปอย่างจำกัดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร เพราะการเดินทางกลุ่มคนเหล่านี้จะทำในลักษณะของการรับจ้างตัดอ้อยในไร่อ้อย

ของพ่อเลี้ยงแต่ละคน เมื่อถึงฤดูการเก็บเกี่ยวพ่อเลี้ยงจะส่งคนไปหาซวนชาวบ้านตามหมู่บ้านให้มาตัดอ้อยให้ การเดือนทางมาตัดอ้อยแต่ละครั้งใช้เวลาร่วม 4 เดือนอีกทั้งค่าแรงในการทำงานขึ้นอยู่กับความขยันอดทนในการทำงาน โดยได้ค่าจ้างเป็นมัด คือ 100 มัด(มัดหนึ่งมีอ้อย 12 เล่ม/ต้น) เป็นเงิน 40 บาท ฉะนั้นการเดินทางกลับบ้านจึงเป็นสิ่งที่ต้องทำได้ยาก เพราะอาจสร้างความไม่พอใจให้กับพ่อเลี้ยง หรือการทำให้มีรายได้กลับบ้านน้อย เนื่องจากมีเวลาทำงานในไร่น้อย

กลุ่มคนเร่ขายล๊อตเตอรี่ (วีรศักดิ์ พฤกษเทเวศ 2544) แม้ว่าจะเดินทางจากบ้าน/หมู่บ้านมาไม่นานมากนัก และมีการเดินทางกลับไป-มาระหว่างบ้านและพื้นที่/เส้นทางการเร่ขายล๊อตเตอรี่คล้ายกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร แต่การเดินทางของคนเร่ขายล๊อตเตอรี่ถูกกำหนดด้วยเวลาในเรื่องการออกสลาก/ล๊อตเตอรี่ในแต่ละงวด อีกทั้งต้องรับผิดชอบลงทุนการทำการค้าด้วยตนเอง ฉะนั้นพวกเขาก็ไม่สามารถเลือกเวลากลับบ้านได้โดยอิสระเท่าคนเร่ขายยาสมุนไพร

ส่วนกลุ่มคนขับแท็กซี่ (ณัฐจรี สุวรรณภัฏ 2546) หรือกลุ่มแม่ค้าหาบเร่แผงลอยชาวอีสาน (ปณิธี สุขสมบูรณ์ 2545) นั้นการกลับบ้านถือเป็นการเดินทางที่มีค่าใช้จ่ายสูง การหยุดกลับบ้านหมายถึงการขาดรายได้ ฉะนั้นหากมิใช่เทศกาลที่สำคัญ หรือเหตุจำเป็นที่สุดกลุ่มคนเหล่านี้ก็มักจะเลือกที่จะอยู่ทำมาหากินมากกว่า ส่วนกลุ่มชาวกุยที่นำช้างออกมาเร่ร่อนหาเงินในเมือง (Komart 1998) แม้ว่าอาจจะเลือกลับบ้านได้อย่างอิสระคล้ายคลึงกับคนเร่ขายยาสมุนไพร แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มชาวกุยก็ต้องแบกรับภาระในการนำช้างออกมาเดินทาง ฉะนั้นการเดินทางกลับบ้านจึงหมายถึงว่าพวกเขามีรายได้คุ้มค่ากับการลงทุน จึงถือได้ว่ามีความจำกัดในการกลับบ้านระหว่างการทำงาน

(3) การประกอบอาชีพที่มีอิสระในการเลือกเวลากลับบ้านระหว่างการทำงานมากที่สุด คือ กลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพร เพราะกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรไม่ต้องแบกรับภาระในเรื่องของค่าใช้จ่ายหรือการลงทุน ตลอดจนธรรมชาติของความสัมพันธ์ในระบบธุรกิจมีการเกื้อหนุนกันระหว่างหมอยาเจ้าของธุรกิจกับคนเร่ขายยาสมุนไพร เช่น มีการออกค่ารถให้หากเดินทางกลับบ้านก่อน นอกจากนี้ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีการสื่อสารทำให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างคนเร่ขายยาสมุนไพรกับชุมชนเดิม นอกจากนี้การที่สามารถเดินทางได้บ่อยเท่าที่ต้องการได้ จึงรู้สึกราวกับว่ามาเร่ขายยาเมื่อไหร่ก็ได้ ทั้งนี้ผลการศึกษาดังกล่าวมีความสอดคล้องกับประเด็นที่เป็นความน่าสนใจในการศึกษาปรากฏการณ์ที่ชาวบ้านยากจนในชนบทภาคเหนือเดินทางออกมาเร่ขายยาสมุนไพรในบทที่ 1 ที่กล่าวว่าลักษณะการทำการค้ามีลักษณะเฉพาะ คือ ผู้ค้ายังคงสามารถรักษาความเป็นสมาชิกชุมชนดั้งเดิมของตนเองได้ สามารถเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆของชุมชนได้อย่างต่อเนื่อง นั่น

เพราะผู้ค้าสามารถเลือกช่วงเวลาเดินทางและเลือกช่วงเวลา "กลับบ้าน" ในขณะทำงานได้อิสระนั้นเอง

3. "ร่าง" ของคนเร่ขายยาสมุนไพรกับทุนกายภาพ

3.1 ร่างสร้างทางสังคมและความสัมพันธ์ระหว่างร่างกายและการทำงาน

ในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพร คนเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละคนใช้ร่างกายของตนเองเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการทำอาชีพ ดังที่บูร์ดิเยอ(Bourdieu ใน Chris Shilling 1992) เสนอว่าชนชั้นแรงงานจะมีความสัมพันธ์กับ ร่างกายในลักษณะที่ร่างกายเป็นเครื่องมือที่นำไปสู่จุดหมายปลายทางบางอย่าง ชนชั้นแรงงาน/กรรมกรจะให้ความสำคัญกับร่างกายก็ต่อเมื่อเกิดการเจ็บป่วยและต้องได้รับการรักษาพยาบาล เนื่องจากร่างกายเป็นเครื่องมือที่จะทำให้พวกเขาทำงานแลกเปลี่ยนกับค่าจ้างได้ ชนชั้นแรงงานจึงมีแนวโน้มที่จะใช้ร่างกายเพื่อความอยู่รอด เพื่อปากท้องของตนเองเป็นหลัก

แต่อย่างไรก็ตามคนเร่ขายยาสมุนไพรก็มิได้มองร่างกายในลักษณะที่เปรียบร่างกายตนเองเป็นเครื่องจักร (body as machine) ซึ่งมีนัยเกี่ยวข้องกับสุขภาพและความเจ็บป่วยดังที่โรเจอร์ (Rogers ใน Chris Shilling 1992) เสนอเท่านั้น เพราะผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าแม้คนเร่ขายยาสมุนไพรจะมองร่างกายตนเองในฐานะเครื่องมือหลักสำคัญในการทำมาหากิน แต่ในการทำงานของพวกเขาและเธอนั้นก็มิได้เคร่งครัด ตายตัวและถูกกำหนดโดยตารางเวลาแบบกรรมกรในโรงงาน หรือ wage labour แต่เป็นการทำงานที่ค่อนข้างมีความอิสระ ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของตนเอง ฉะนั้นจึงพบว่ามีคนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนที่แม้ว่าจะทำเร่ขายยาสมุนไพรได้เงินไม่มาก แต่ก็พึงพอใจในการทำอาชีพนี้ เพราะรู้สึกว่าการเดินทางเร่ขายยาในแต่ละครั้งเป็นกิจกรรมที่สร้างให้เกิดความ "ม่วน" หรือความสนุกสนานในชีวิตได้อีกทางหนึ่ง งานและการทำงานของคนเร่ขายยาสมุนไพรจึงเป็นลักษณะงานแบบ body work ซึ่งเป็นการทำงานที่มากไปกว่าการทำงานตามตารางเวลา เพื่อรายได้เท่านั้น

นอกจากนี้ในการเร่ขายยาสมุนไพรสำหรับคนเร่ขายยาสมุนไพรถูกให้ความหมายว่าเป็นการท่องเที่ยวซึ่งมีนัยสะท้อนให้เห็นถึงการพักผ่อนในระหว่างการทำงาน หรือการมองว่าการเดินเร่ขายยาสมุนไพรก็เป็นอีกหนึ่งหนทางในการออกกำลังกาย ฉะนั้นคนเร่ขายยาสมุนไพรจึงมีวิถีชีวิตที่ค่อนข้างยืดหยุ่นมากกว่าชนชั้นแรงงานซึ่งเป็นกรรมกรในโรงงานในการศึกษาของ มาร์กซ์ หรือ บูร์ดิเยอ ที่ส่วนใหญ่กรรมกรในโรงงานจะมีวิถีชีวิตที่ถูกกำหนดเป็นตารางเวลา ฉะนั้นการพักผ่อนของชนชั้นแรงงานเหล่านี้จึงเป็นสิ่งที่แยกขาดจากการทำงาน ดังนั้นกรรมกรเหล่านี้ โดยเฉพาะ

กรรมกรชายจึงใช้เวลาว่างจากการทำงานมาพัฒนาร่างกายในลักษณะที่สอดคล้องกับการใช้งาน เช่น ยกน้ำหนัก เพื่อสร้างกล้ามเนื้อ

ผลการศึกษาในครั้งนี้จึงสะท้อนให้เห็นว่าร่าง/ร่างกายของคนเร่ขายยาสมุนไพรมิได้สัมพันธ์และถูกควบคุมด้วยลักษณะการทำงานอย่างเป็นกลไก โดยที่คนกลายเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องจักรกลในโรงงาน ร่างกายจึงคล้ายดูมีแบบเดียว และเป็นร่างที่ไร้ซึ่งวิญญาณดังที่มาร์ซ เสนอถึงภาพของ "ร่าง/ร่างกาย" ที่เป็นผลมาจากการทำงานของกรรมกรในโรงานอุตสาหกรรมที่มีการผลิตแบบระบบสายพานที่เรียกว่าการผลิตแบบฟอร์ด (Fordist mass production) ในยุค พัฒนาอุตสาหกรรม ส่วนชิลลิง (Chris Shilling 2005) ได้นำเสนอว่าในปัจจุบันซึ่งเขาเรียกว่าการผลิตในยุคหลังฟอร์ด (Post- Fordist) เกิดการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างร่างกายและการทำงานขึ้น โดยที่มิได้มีร่างกายแบบเดียวในการทำงานอีกต่อไป แต่เกิดการเพิ่มขึ้นของความสำคัญของภาพลักษณ์และตัวแทนของตัวตนในสถานที่ทำงาน บุคคลจะพยายามสร้างตัวตน เช่น การมีอายุมากเป็นสัญญะของการหมดเรี่ยวแรง ไร้ความสามารถ เป็นต้น

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้มีความสอดคล้องกับข้อเสนอของชิลลิง กล่าวคือ ท่ามกลางกระบวนการปฏิสังสรรค์ระหว่างคนเร่ขายยาสมุนไพรและลูกค้าในกระบวนการค้า คนเร่ขายยาสมุนไพรได้สร้างและเลือกใช้ร่างบางร่างในการขาย ไม่ว่าจะเป็น

1) "ร่าง" อดทน : พัฒนาการของ "ร่าง" กรำงาน ซึ่งมีนัยยะของการสะท้อนให้เห็นถึงการผ่านร้อนผ่านหนาวมาอย่างยาวนานของคนเร่ ฉะนั้น "ร่าง" อดทนจึงเป็นผลพัฒนาการมาจากร่างที่กรำงานหนักมาครึ่งค่อนชีวิตของคนเร่แต่ละคนจนสร้างให้เกิดร่างกายที่เหมาะสมในการใช้ชีวิตในชุมชนคนเร่ ในลักษณะที่ในการออกเดินทางพวกเขาและเธอต้องยึด ศาลาเมรุเผาศพเป็นที่หลับนอน ยึดส้วมในวัดเป็นห้องน้ำสำหรับการทำความสะอาดร่างกาย ซึ่งสำหรับกลุ่มคนเหล่านี้ การใช้ชีวิตในสถานที่แบบนั้น หากมิใช่ "ร่าง" อดทนที่ผ่านการกรำงานมาอย่างนักแล้วก็คงมิสามารถใช้ชีวิตในสถานที่เช่นนี้ได้

2) "ร่าง" ตามสังขาร เป็นการนำเสนอ/แสดง "ร่าง" ที่เป็นอยู่ของตนให้มีประโยชน์ในการเร่ เช่น การนำเสนอ "ร่าง"แห่งความแก่เฒ่าในการเร่ ซึ่งความแก่เฒ่ามีนัยสะท้อนให้เห็นถึง ความมีประสบการณ์ในการใช้ชีวิตมาก, การเป็นเจ้าของความรู้ภูมิปัญญาดั้งเดิมหรือการเป็นของแท้- ของเก่า, และการไม่พูดโกหก หรือการนำเสนอ "ร่าง" ที่ผ่านประสบการณ์ทางเพศการครองเรือนหรือการมีครอบครัวมาแล้ว ในแง่หนึ่ง "ร่าง" ประสบการณ์ทางเพศ เป็นร่างที่เหมาะสมในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพรในลักษรนะที่ไม่สร้างให้เกิดอันตรายแก่เจ้าของร่างมากนัก เมื่อต้องมาใช้ชีวิตแบบเร่ร่อน นอนไม่เป็นที่เป็นทาง ในอีกลักษณะหนึ่งการผ่านประสบการณ์ดังกล่าวมาอย่าง

ยาวนาน จนสามารถผลิตลูกหลานให้ลืมตาดูโลกมาแล้วหลายคน ส่งผลให้เรื่องราวและประสบการณ์ดังกล่าวสำหรับคนเร่ขายยาสมุนไพร เป็นเรื่อง "ธรรมชาติ" ไม่มีอะไรที่จะต้องกระดากอายมากนัก หากเปรียบเทียบกับการพูดเรื่องราวเหล่านี้กับสาวรุ่น ฉะนั้น "ร่าง" ประสบการณ์ทางเพศ จึงถูกนำมาใช้ในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพรที่มีเรื่องราวของการกระตุ้นพลังทางเพศ ไม่ว่าจะเป็น น้ำมันสมุนไพรกวาวเครือ ยาชูกำลัง ยาดองเหล้าสาวน้อยตกน้ำ หรือยาสอดช่องคลอดสำหรับสตรี

3) "ร่าง" บ้านนอก ซึ่งครอบคลุมความหมายกว้างนับตั้งแต่เรื่องของ ภาษาพูด ซึ่งคนเหล่านี้มักจะใช้ "คำเมือง" โดยให้เหตุผลว่า อู้หรือพูดภาษาไทย (กลาง) นั้นไม่ถนัด ไม่ชัด เพราะลิ้นมันแข็ง "คำเมือง" ได้สะท้อนให้เห็นถึงความ "เป็นอื่น" ของกลุ่มคนเหล่านี้ ที่มีนัยสะท้อนให้เห็นความเป็น คนบ้านนอก ทั้งในแง่ของการไม่สามารถปรับตัว ฝึกฝน เรียนรู้ภาษาดังกล่าว นอกจากนี้การพูดด้วยภาษาถิ่นของตนเองยังสะท้อนให้เกิดความหมายแก่ "ร่าง" บ้านนอกในลักษณะที่การแสดงให้เห็นว่าตนเองเป็น "ของแท้" คือ เป็นคนบ้านนอกที่อยู่ใกล้ชิดกับแหล่ง และอยู่ในศูนย์กลางความรู้ด้านการรักษาโรคด้วยยาสมุนไพร การนำเสนอ/แสดง "ร่าง" บ้านนอกนี้มีความสอดคล้องกับการศึกษาของศิริพร โคตะวินนท์ (2543) เกี่ยวกับผู้หญิงในกระบวนการเคลื่อนไหวทางสังคม ว่าผู้หญิงใช้ร่างกายของตนเองเป็นเครื่องมือในการต่อสู้ต่อเรียกร้อง เช่น การแต่งตัวด้วยเสื้อผ้าขาดๆ ไม่แต่งหน้า ไม่หวีผมปล่อยให้ผมเผ้ายุ่งรุงรัง เพื่อนำเสนอภาพของการเป็นคนจน คนทุกข์ ทำหน้าตาให้หน้าสงสาร พูดจาซื่อๆด้วยภาษาชาวบ้าน เพื่อให้รู้ว่าเป็นคนที่ทุกข์ ลำบากและมีปัญหาจริงถึงต้องมาต่อสู้ ซึ่งจะทำให้คำพูดของผู้หญิงสื่อความหมายในลักษณะของความน่าเชื่อถือจริงใจ ถ้าลำบากไม่จริง เดือดร้อนไม่จริงคงไม่มา

4) ร่าง" ฝึกฝนอู้ฝรั่ง เป็นร่างที่ปรากฏให้เห็นอย่างชัดเจน เมื่อคนเร่ขายยาสมุนไพรต้องการขายสินค้ายาสมุนไพรของตนเองให้แก่ลูกค้าชาวต่างประเทศ "ร่าง" ฝึกฝนอู้ฝรั่ง ถือเป็นร่างที่มีลักษณะพิเศษซึ่งเป็นผลผลิตของกระบวนการเรียนรู้ในการประกอบอาชีพของคนเร่ขายยาสมุนไพรเหล่านี้ "ร่าง" ดังกล่าวถือเป็นร่างที่มีมูลค่าในการแลกเปลี่ยนสูง เพราะในการทำการค้ากับชาวต่างชาติ คนเร่สามารถขายยาสมุนไพรในราคาที่สูงได้ จึงมีรายได้ค่อนข้างมาก

อย่างไรก็ตามการศึกษาในครั้งนี้พบข้อค้นพบที่ให้คำอธิบายที่มากไปกว่าการเสนอของชิลลิง คือ มีความขัดแย้งระหว่างร่างในแต่ละรูปลักษณ์ที่ปรากฏอยู่ตัวตนของคนเร่ขายยาสมุนไพรแต่ละคน ฉะนั้นภายเงื่อนไขด้านเวลา สถานที่ในสถานการณ์หนึ่งร่างบางร่างจึงถูกกดทับไว้ หรือถูกจัดการในความไม่ลงรอยนั้นกับกระบวนการทำการค้านั้น

3.2 ความไม่ลงรอย ความไม่สอดคล้องของ "ร่าง"

การนำเสนอประเด็นของความไม่ลงรอย ความไม่สอดคล้องของร่างที่ค้นพบจากการศึกษาในครั้งนี้ว่าเป็นประเด็นที่น่าสนใจ เนื่องจากการนำเสนอร่างกาย/ร่างของทั้ง มาร์ซก์ บูร์ดิเยอ และชิลลิง นำเสนอให้เห็นราวกับว่า ร่างกาย/ร่างของผู้คนเป็นร่างที่สอดคล้อง กลมกลืนกัน ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอของชิลลิงที่อ้างอิงงานศึกษาของบูร์ดิเยอที่สะท้อนให้เห็นว่าถึงกระบวนการสร้างร่างกายของชนชั้นแรงงาน ชนชั้นกลาง ชนชั้นสูงในลักษณะที่ร่างกายมีความสอดคล้องกลมกลืนและสามารถเป็นเครื่องมือในการนำทางไปสู่ผลประโยชน์หรือทุนประเภทต่างๆที่เจ้าของร่างปรารถนา โดยไม่ได้นำเสนอให้เห็นความไม่สอดคล้อง ไม่ลงรอย และการจัดการความไม่สอดคล้อง/ไม่ลงรอยของร่างนั้น

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้พบว่ากระบวนการสร้างและ/นำเสนอ "ร่าง" ที่เหมาะสม นั้นมิได้เป็นไปอย่างสอดคล้องเป็นหนึ่งเดียวกันในทุกสถานการณ์ หากแต่มีความไม่ลงรอยกัน ไม่สอดคล้องกันอันเนื่องมาจากความไม่ลงรอยกัน ความขัดกันระหว่างชนชั้น (class), เพศสภาพ (gender) และอายุ (age) โดยที่ความไม่ลงรอย กล่าวคือ

1) ชนชั้น (class) กับความไม่ลงรอยของ "ร่าง" ได้แก่

1.1) ร่างคนจน กับ ร่างอันตราย

ในขณะที่คนเร่ต้องนำเสนอความเป็นคนยากจน เพื่อให้ได้รับความเห็นใจ ตลอดจนการนำเสนอถึงการเป็นคนซื่อ ไม่โกหก เป็นสิ่งจำเป็นในกระบวนการเร่ขายยาสมุนไพร แต่ขณะเดียวกันการสร้างร่างในรูปลักษณ์ของ "ร่าง"บ้านนอกนั้นจึงมิใช่การสร้างร่างผ่านการสวมเสื้อที่ขาดวิ่น ตัวดำสกปรก เพราะหากเป็นเช่นนั้น "ร่าง" บ้านอกนั้นก็จะถูกตีความหมายว่าเป็นคนที่ไม่น่าไว้วางใจ ไม่น่าเข้าใกล้ ท่าทางรังเกียจจะปรากฏชัดมากกว่าความรู้สึกเห็นอกเห็นใจ และความสงสาร

1.2) ร่างคนจน กับ ร่างต่ำต้อย ไม่มีศักดิ์ศรี

ในขณะที่ความยากจน เป็นความหมายของ "ร่าง" ที่คนเร่ขายยาสมุนไพรมักจะสร้างและแสดงให้ปรากฏอยู่บนร่างของตนเอง เพื่อแสดงให้คนอื่นรู้ว่าตนเองเป็นคนยากจน ทั้งเพื่อประโยชน์ในการดำเนินชีวิต เช่น ความเป็นคนยากจน หมายถึง ไม่มีเงินทอง จึงปลอดภัยจากโจร ขโมย หรือผู้ไม่ประสงค์ดี ในขณะเดียวกันความเป็นคนยากจนก็ส่งผลให้เจ้าของร่างแลดูน่าสงสาร และได้รับความเห็นใจจากลูกค้า และการช่วยซื้อสินค้ายาสมุนไพร แต่บ่อยครั้งที่ "ร่าง" บ้านนอก ที่แสดงถึงความยากจนนั้นนั้นถูกมองว่าต่ำ ด้อยค่า หรือได้รับการดูถูก สายตาที่เหยียดหยาม คำพูดที่แดกดัน การไล่ส่ง จึงมักเป็นสิ่งที่คนเร่ขายยาสมุนไพรบางคนเผชิญอยู่เสมอ

2) ความไม่สอดคล้องของ "ร่าง" อันเนื่องมาจากการขัดกันของเพศสภาพ (gender) ได้แก่

2.1) คนเร่ชายกับยาสมุนไพรสำหรับผู้หญิง

บางครั้งการเร่ขายยาสมุนไพรเพื่อ "ความเป็นหญิง" เช่น ยาสมุนไพรกวาวเครือเพิ่มขนาดหน้าอกสตรี เป็นสิ่งที่สร้างความลำบากใจ และความอึดอัดแก่คนเร่ผู้ชาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งชายสูงวัย เนื่องจากหากพูดจาไม่ดีก็จะให้ภาพไปในทางลบในลักษณะที่ถูกมองว่าเป็นคนลามก เป็นเฒ่าหัวงู ซึ่งส่งผลให้ไม่ได้รับการต้อนรับ ถูกรังเกียจและไล่ส่ง ความไม่ลงรอยดังกล่าวบางครั้งจัดการไม่ได้ต้องเลี่ยงไปขายสินค้าตัวอื่น หรือบางครั้งพยายามระมัดระวังคำพูดให้พูดไปในลักษณะของการรักษาโรคมากกว่าสรรพคุณด้านเพศ

2.2) คนเร่หญิง กับ ยาสมุนไพรเพื่อความเป็นชาย

คล้ายคลึงกับความไม่ลงรอยของคนเร่ชายเมื่อต้องทำการเร่ขายยาสำหรับผู้หญิง กลุ่มคนเร่หญิงเมื่อต้องทำการขายยาสมุนไพรเพื่อความเป็นชาย พวกเธอต้องระมัดระวังในการพูด เพื่อมิให้สื่อความหมายว่าตนเองเป็นผู้หญิงกร้านโลกและกำลังเสนอขายตัวมากกว่าขายยาสมุนไพร คนเร่ผู้หญิงบางคนจัดการกับสถานการณ์ดังกล่าวโดยการหลีกเลี่ยงไม่ขาย หากพิจารณาแล้วว่าลูกค้าขายของตน พูดจาสื่อความหมายในทางที่ไม่น่าไว้ใจ

2.3) ร่างน่าสงสารของคนเร่หญิง กับ การถูกรังแก

ในแง่มุมหนึ่งคนเร่ผู้หญิงนำเสนอความน่าสงสาร น่าเห็นใจผ่านร่างของการเป็นผู้หญิงของตน เพื่อให้ผู้คนสนใจสินค้า และอยากช่วยเหลือ แต่ในขณะที่ "ร่าง" ของคนเร่ผู้หญิงได้รับความไว้วางใจ ความน่าสงสารในระดับหนึ่ง แต่ในขณะเดียวกัน "ร่าง" ดังกล่าวก็เสี่ยงที่จะถูกรังแก เพราะคิดว่าเป็นหญิงอ่อนแอ ไม่มีทางสู้ ซึ่งจะตรงข้ามกันกับคนเร่ผู้ชาย ที่อาจดูน่ากลัว ไม่น่าไว้วางใจ แต่โอกาสถูกรังแกมีน้อยกว่า เพราะถูกมองว่าแข็งแรง และน่ากลัวจึงไม่อยากเข้าใกล้

2.4) ร่างคนเร่หญิง กับ การสายตาที่จับจ้อง

การใช้ชีวิตในวัดเป็นสิ่งที่ขัดแย้งกับการดำเนินวิถีชีวิตตามปกติเป็นอย่างมากสำหรับคนเร่หญิง โดยเฉพาะการต้องแต่งตัว การเปลี่ยนเสื้อผ้า การอาบน้ำในวัด สถานที่ที่ซึ่งถูกมองว่าเป็นพื้นที่ศักดิ์สิทธิ์ ดังนั้นการต้องมาใช้ชีวิตในวัดของคนเร่ผู้หญิง จึงเป็นความไม่ลงรอยระหว่างสถานที่และร่าง นอกจากนี้การต้องใช้ชีวิตร่วมกับกลุ่มคนเร่ชาย ในสถานที่และเวลาเดียวกันโดยไม่มีพื้นที่ส่วนตัวที่มิดชิด ถือว่าขัดกับการดำเนินวิถีชีวิตของผู้หญิงเป็นอย่างมาก เนื่องจากร่างกายของผู้หญิงเป็นสิ่งที่ต้องปกปิดกิจกรรมเกี่ยวกับร่างกายบางประการต้องกระทำในสถานที่ที่มิดชิดปลอดจากสายตาคนโดยเฉพาะสายตาผู้ชายฉะนั้น การจัดการจะเป็นในลักษณะของการพยายาม

หาสถานที่ที่มิดชิดในการทำกิจกรรมบางอย่าง เช่น เปลี่ยนเสื้อผ้าในห้องส้วม และการวางตัวที่ไม่ส่อไปในทางชู้สาว

3) "ร่าง" ไม่ลงรอย กับความแตกต่างด้านอายุ

3.1) หญิงชรา ความหย่อนยาน กับยาสมุนไพรเพื่อความเปล่งปลั่ง

หญิงชราคนเร่เจ้าของ "ร่าง" แห่งความแก่เฒ่า หย่อนยานบางคนเมื่อต้องเร่ขายยาสมุนไพรกวาวเครือที่ทำให้ผิวพรรณ เปล่งปลั่ง มีน้ำมีนวล สะท้อนให้เห็นความไม่ลงรอยกันระหว่าง "ร่าง" แห่งความแก่เฒ่ากับสินค้ายาสมุนไพรเพื่อความหนุ่มสาว ความพยายามในการจัดการความไม่ลงรอยนั้นกระทำโดย โดยการสร้าง "ร่าง" แห่งความแก่เฒ่าในความหมายใหม่ขึ้นมาสร้างสมดุล เช่น นำเสนอ "ร่าง" แห่งความแก่เฒ่าในลักษณะที่ความแก่เฒ่าสะท้อนความหมายทางวัฒนธรรมว่า เป็นผู้รู้จริง ไม่โกหก

3.2) ร่างแก่เฒ่า กับ การใช้ชีวิตร่วมกับคนรุ่นลูก

ความไม่ลงรอยในการออกมาใช้ชีวิตนอกชุมชน โดยการเดินทางมาเร่ขายยาสมุนไพรตามเส้นทางต่างๆ เป็นการใช้ชีวิตที่แตกต่างไปจากการใช้ชีวิตในชุมชน ในแง่มุมที่เกี่ยวข้องกับความขัดกันของอายุนั้นจะเป็นในลักษณะที่คนแก่หรือคนสูงวัยต้องมาใช้ชีวิตร่วมกับคนรุ่นลูก รุ่นหลาน โดยเฉพาะผู้สูงอายุผู้ชาย การต้องใช้ชีวิตร่วมกับกลุ่มผู้หญิงในพื้นที่/บริเวณเดียวกัน บางครั้งก็ต้องเผชิญกับสิ่งที่สร้างให้เกิดความอึดอัด ลำบากใจไม่น้อย เช่น การเห็นผู้หญิงเร่ขายยาสมุนไพรบางคนเปลี่ยนเสื้อผ้าต่อหน้าต่อตา หรือการที่ผู้หญิงบางคนตากผ้าถุง กางเกงในบนราวที่อยู่ใกล้กับที่นอนของผู้ชายเหล่านี้ สถานการณ์ที่ต้องเผชิญกับความอึดอัด ความลำบากใจเช่นนี้ การจัดการความขัดแย้ง ความไม่ลงรอยดังกล่าวจึงเป็นในลักษณะของการยอมจำนน และมองว่าเป็นสิ่งที่เลือกไม่ได้สำหรับการใช้ชีวิตอย่างนี้

ความไม่สอดคล้องดังกล่าวบางประการสามารถจัดการได้ และบางประการก็ไม่สามารถจัดการได้ ในกระบวนการจัดการความขัดแย้งของร่าง คนเร่ขายยาสมุนไพรเจ้าของร่างจะพยายามกดทับร่างที่ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ไว้ แล้วนำร่างอื่นๆที่คิดว่าน่าจะลดระดับความขัดแย้งดังกล่าวได้มาแสดงแทน เช่น การเป็นเจ้าของ "ร่าง" บ้านนอก ทำให้ดูน่ากลัว น่าหวาดระแวง คนเร่ขายยาสมุนไพรสูงวัยก็แสดง "ร่าง" แห่งความแก่เฒ่าให้ปรากฏ เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ในความหมายทำนองที่ว่า ตนนั้นแก่เฒ่าแล้วหมดพิษสงที่จะทำอันตรายแล้ว และตนเป็นคนแก่ที่ไม่พูดโกหก แต่บางสถานการณ์ความไม่ลงรอย ความไม่สอดคล้องนั้นก็ยากจะจัดการหรือมีลักษณะที่ "สุดจะทน"

คนเร่ขายยาสมุนไพรก็จะจัดการความไม่สอดคล้องไม่ลงรอยนั้นด้วยการเดินหนี หรือการชนแบบแตกหัก เช่น ด่าทอกันจนถึงขั้นมีเรื่องตบตีกัน

3.3 <u>การแปลง การสืบทอด และการควบคุมทุนกายภาพ</u>

สำหรับการแปลงทุนร่างกาย/ทุนกายภาพของคนเร่ขายยาสมุนไพรไปสู่ทุนอื่นนั้น ประกอบด้วยทุนเศรษฐกิจ ในเรื่องของรายได้ ค่าตอบแทนจากการเร่ขายยาสมุนไพร, ทุนวัฒนธรรม ทั้งในแง่มุมของการมีโอกาสเรียนรู้โลกกว้าง ซึ่งมองว่าเป็น "กำไร" ชีวิต และทุนวัฒนธรรมยังเกิดขึ้นในลักษณะที่คนเร่ขายยาสมุนไพร นำรายได้หรือทุนเศรษฐกิจไปลงทุนเรื่องการศึกษาให้กับบุตรหลานของตน เพื่อให้ลูกของตนเองมีการศึกษาที่ดี และสามารถเลื่อนสถานภาพไปเป็นเจ้าคนนายคน, ทุนทางสังคม เช่น เครือข่ายลูกค้าในการเร่ขายยายสมุนไพร, เครือข่ายความสัมพันธ์ในกลุ่มคนเร่ขายยาสมุนไพรด้วยกันเอง และระหว่างคนเร่ขายยาสมุนไพรกับหมอยาเจ้าของธุรกิจ, หน้าตาทางสังคม การยอมรับจากชุมชน โดยเป็นผลจากการที่คนเร่ขายยาสมุนไพรทำการเร่ขายยาสมุนไพรแล้วพวกเขาและเธอมีรายได้ ซึ่งสามารถนำไปจับจ่ายซื้อหาสินค้าต่างๆได้ โดยที่กระบวนการแปลงทุนทุนร่างกาย/ทุนกายภาพ, ทุนเศรษฐกิจ, ทุนวัฒนธรรม และทุนสังคม มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน และในกระบวนการของการแปลงทุนจากทุนรูปแบบหนึ่งไปสู่ทุนอีกรูปแบบหนึ่งเป็นกระบวนการที่เป็นพลวัตร

การศึกษาในครั้งนี้ได้สะท้อนให้เห็นกระบวนการที่ร่างกายของชนชั้นล่างแปลงจากการเป็นทุนทางกายภาพได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยที่เดิมบูร์ดิเยอ (ใน Chris Shilling 1992) เสนอว่าร่างกายของชนชั้นล่าง/ชนชั้นแรงงานมีมูลค่าในการแลกเปลี่ยนค่อนข้างต่ำและเป็นไปอย่างจำกัด เนื่องมาจากการพิจารณาร่างของคนเหล่านั้นในพื้นที่ของการทำงานแบบ wage labour ที่ถูกควบคุมด้วยตารางเวลา พื้นที่ และเครื่องจักรกล ทุนร่างกาย/ทุนกายภาพจึงมีเพียงมิติของการขายแรงงาน ฉะนั้นการแปลงทุนกายภาพไปสู่ทุนอื่นจึงเต็มไปด้วยข้อจำกัด แต่การศึกษาในครั้งนี้การเร่ขายยาสมุนไพรเป็นการทำงานแบบ body work ที่มีมิติของอารมณ์ความรู้สึก และตนตัวในการทำงาน จึงทำให้กระบวนการแปลงทุนร่างกาย/ทุนกายภาพไปสู่ทุนอื่นได้หลากหลายมากกว่ากลุ่มคนที่เป็นแรงงาน/กรรมกรในโรงงาน ส่วนในเรื่องของการสืบทอดและการควบคุมทุนกายภาพนั้น คนเร่ขายยาสมุนไพรมิได้ต้องการให้งานนี้เป็นงานของลูกหลาน ในทางตรงกันข้ามคนเร่ขายสมุนไพรได้ผนวกตนเองและครอบครัวเข้าสู่ความหมายหลักว่าด้วยการมีชีวิตที่ดี เช่น การได้รับการศึกษาที่ดีเป็นหลักประกันความมั่นคง เป็นต้น ฉะนั้นการสืบทอดทุนกายภาพจึงเป็นในลักษณะที่ตนเองใช้ทุนร่างกาย/ทุนกายภาพของต้น เป็นต้นทุนในการสร้างร่างของลูกหลานต่อไป