

"พลังสีหมาสูก": ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของผู้เฒ่าบ้านนอกจากร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร



นายสาคร สมเสริฐ

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาสังคมวิทยามหาบัณฑิต

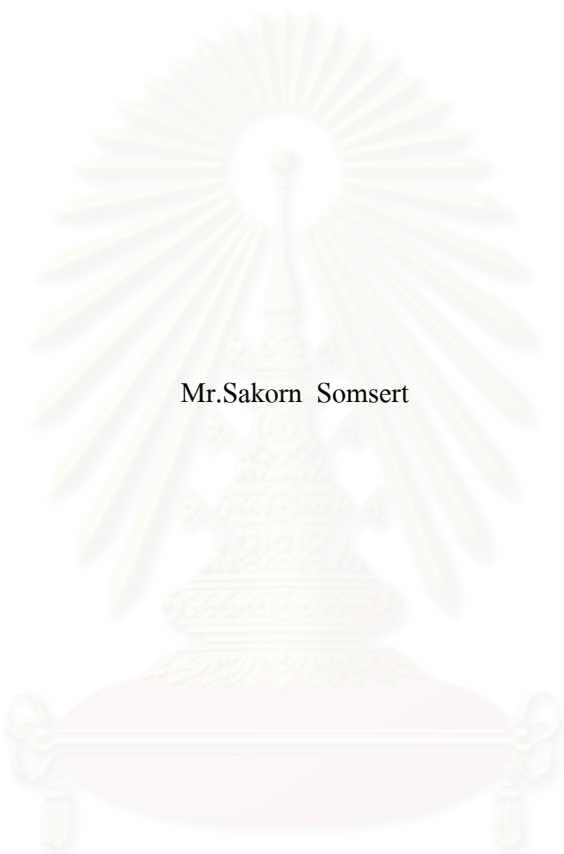
สาขาวิชาสังคมวิทยา ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา

คณะคณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2549

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

THE "SIMAKSUK IDENTITY": SOCIAL AND CULTURAL CAPITAL OF THE ELDERLY FROM RURAL
ROI-ET IN URBAN CONTEXT.



Mr.Sakorn Somsert

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts Program in Sociology

Department of Sociology and Antropology

Faculty of Political Science


Chulalongkorn University

Academic Year 2006


Copyright of Chulalongkorn University


หัวข้อวิทยานิพนธ์ "พลังสีหมากสุก": ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของผู้เฒ่าบ้านนอกราก
ร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร
โดย นายสาคร สมเสวีฐ
สาขาวิชา สังคมวิทยา
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา อุวินทร์พันธุ์

คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้ับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ


..... คณบดีคณะรัฐศาสตร์
(ศาสตราจารย์ ดร.จรัส สุวรรณมาลา)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


..... ประธานกรรมการ
(ศาสตราจารย์ ดร.อมรา พงศาพิชญ์)


..... อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา อุวินทร์พันธุ์)


..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.ภาวิกา ศรีรัตนบัลล์)

ศาสตราจารย์: "พลังสีหมากสุก": ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของผู้เฒ่าบ้านนอกร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร. (THE "SIMAKSUK IDENTITY": SOCIAL AND CULTURAL CAPITAL OF THE ELDERLY FROM RURAL ROI-ET IN URBAN CONTEXT.)

อ. ที่ปรึกษา: รศ.ดร.ปรีชา อุวินทร์พันธุ์, 156 หน้า.

วิทยานิพนธ์ เรื่อง "พลังสีหมากสุก": ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของผู้เฒ่าบ้านนอกร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร มีวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อศึกษาและวิเคราะห์อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร โดยศึกษากลุ่มผู้เฒ่าจำนวน 8 คนและบริบทที่เกี่ยวข้อง ด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งมีแนวคิดเรื่อง อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม เป็นแนวทางในการศึกษา และดำเนินการระหว่างเดือนมิถุนายน 2549 - กุมภาพันธ์ 2550

ผลการศึกษาพบว่า **อัตลักษณ์** ของกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานครถูกอ้างอิงกับสิ่งที่ทำให้พวกเขามีความหมายเป็นพิเศษ ได้แก่ ก) ความเป็นคนในหมู่บ้านจากอีสาน ข) สถานภาพที่สะท้อนถึงผู้มีบทบาทสำคัญในครอบครัว ค) ผู้ดิ้นรนต่อสู้ชีวิตด้วยตัวเองเพื่อรักษาสิทธิบางประการ ง) การเปรียบเทียบความต่างระหว่างกลุ่มตนเองกับกลุ่มอื่น และ จ) สำนึกในการนิยามตัวตนไปตามสถานการณ์โดยใช้แหล่งอ้างอิงที่หลากหลาย **ทุนสังคม** ปรากฏ 3 รูปแบบ ก) คือ ทุนสังคมที่อยู่บนพื้นฐานของเครือญาติและเพื่อนบ้าน ข) เครือข่ายความสัมพันธ์ในกรุงเทพฯ และหมู่บ้าน ค) เป็นทุนสังคมภาคปฏิบัติการของการปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่ม รูปแบบทุนสังคมดังกล่าวอยู่บนพื้นฐานของ "ความสำนึกคำนึงถึงผู้อื่น" เช่น ความไว้ใจกัน การตอบแทนกัน การใช้ประโยชน์ร่วมกัน การมีส่วนร่วมอย่างสมัครใจ ส่วน **ทุนวัฒนธรรม** เป็น "ระบบคุณค่าและวิถีร่วมของสมาชิกกลุ่ม" ที่แฝงอยู่ในรูปของโครงสร้างทางวัฒนธรรม แนวคิด วิถีคิดและวิถีปฏิบัติที่สืบทอดมาแต่เดิม ค่อยๆ ขุดจากของเดิมและเกี่ยวข้องกับการปรับประยุกต์ให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีผลต่อการอำนวยความสะดวกในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม และยังพบว่า ทั้งทุนสังคม และทุนวัฒนธรรมสามารถลดต้นทุน และกระจายทรัพยากรทางเศรษฐกิจเพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันภายในกลุ่มอีกด้วย

คำสำคัญ พลังสีหมากสุก, อัตลักษณ์, ทุนสังคม, ทุนวัฒนธรรม, กลุ่มสีหมากสุก,

ภาควิชา สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ลายมือชื่อนิสิต.....
 สาขาวิชา สังคมวิทยา ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....
 ปีการศึกษา 2549

4881164424 : MAJOR SOCIOLOGY

KEY WORD: THE "SIMAKSUK IDENTITY" / IDENTITY / SOCIAL CAPITAL / CULTURAL CAPITAL / SIMAKSUK GROUP

SAKORN SOMSERT: THE "SIMAKSUK IDENTITY" : SOCIAL AND CULTURAL CAPITAL OF THE ELDERLY FROM RURAL ROI-ET IN URBAN CONTEXT.

THESIS ADVISOR: ASSOC.PROF PREECHA KUWINPANT, 156 pp.

The thesis attempts to explore how the elderly from villages in Roi-et manage and organize their life in the unfamiliar environment of city life in Bangkok. The objective, in particular, is to study and analyse identity, social and cultural capital of 8 elderly people from rural area in the North-east who migrate to Bangkok to earn money by selling sweet candy. The research has been conducted during June 2006 and February 2007.

Identity of the "SIMAKSUK" elderly is derived from various aspects of their social life. These are a) the Isan-ness, a particular rooted culture of the north-east and the territory, b) the elderly status in the family and community as a respectful and benevolent person c) the elderly as ordinary people who fight for basic right to survive in and make a living the urban world, d) differentiation between themselves and others, e) identification with certain cultural criteria (i.e. their identity) in order to control and overcome obstacles in their living in the city. Social capital of the elderly is perceived in three different types: a) those based on the kinship and neighborliness, b) networks of kinds and friends in Bangkok and homeland c) actual relationships within and outside their own particular group, mainly on the basis of trust, reciprocity and common interest. Cultural capital covers "their way of life and shared value orientation". These are brought about by their earlier socialization and the later social adaptation learned during their stay in the city. Thus their identity is shaped and reshaped as their stock of social and cultural capital expanded and changed. To a certain extent, it can be stated that the elderly has successfully managed and employed the social and cultural capital to achieve, socially and economically, a comfortable and reasonable social life. In the process, identity has not been fixed but constantly adjusted and changed to allow the elderly to move and live practically in and between the rural community and the ever-changing world of the city.

Department Sociology and Antropology. Student's signature..... *Sakorn Somsert*

Field of study Sociology.

Advisor's signature..... *Preecha Kuwinpant*

Academic year 2006

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช

1 บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	5
สมมติฐานการวิจัย.....	5
ขอบเขตการวิจัย.....	5
ระยะเวลาในการวิจัย.....	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย.....	6

2 แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎี

1.อัตลักษณ์ (identity).....	7
2. ทุนสังคม(social capital).....	13
3.ทุนวัฒนธรรม(cultural capital).....	19

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.รายงานการวิจัย.....	28
2.วิทยานิพนธ์.....	32
นิตยสาร.....	33
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	35

3 ระเบียบวิธีวิจัย

รูปแบบการวิจัย.....	36
กลุ่มตัวอย่าง.....	36
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	37
การวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล.....	38
การตรวจสอบข้อมูล.....	39
การเขียนรายงานการวิจัย.....	40
การดำเนินการวิจัย.....	40
จรรยาบรรณการวิจัย.....	41

4 อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม ของกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกจากจังหวัดร้อยเอ็ดในบริบท

สังคมนคร

จุดเริ่มต้น.....	42
ชีวิตในหมู่บ้านชนบท.....	44
ชนบท-เมือง.....	78
ชีวิตในมหานคร.....	80
1. ชุมชนในนคร.....	82
2. บ้านเช่า.....	85
3. ขายลูกอม : ขบวนการดำเนินธุรกิจนอกระบบ.....	89
3.1 การเตรียมการขาย.....	90
3.2 การขายสินค้า.....	99
3.3 ชีวิตหลังเลิกงาน.....	115

5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

1. เหตุแห่งการอพยพเข้าสู่เมือง.....	124
2. ชีวิตในนคร.....	124
3. อัตลักษณ์ของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดในการขายลูกอม ในกรุงเทพมหานคร.....	126
4. ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรมของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ด ในการขาย ลูกอมในกรุงเทพมหานคร.....	129

อภิปรายผลการวิจัย.....	133
------------------------	-----

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะทางวิชาการ.....	139
2. ข้อเสนอแนะทางนโยบาย.....	140
3. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป.....	141

รายการอ้างอิง.....	143
--------------------	-----

บรรณานุกรม.....	149
-----------------	-----

ภาคผนวก.....	151
--------------	-----

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	156
---------------------------------	-----

ตารางแสดงฮาบิตุส รายได้ อาชีพ รสนิยม และอุดมการณ์ทางการเมือง.....	22
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเที่ยง.....	46
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่ชู เพ็งน้ำคำ.....	49
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่คากอง ประทุมมา.....	52
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่บุญตา มีชัย.....	54
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่พู่ พัดโท.....	58
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่จันดี แสงกระจาย.....	60
ตารางแสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน ของแม่ใหญ่คำพอย ไคร่นุ่นนา.....	62

แผนผังแสดงสัญลักษณ์และความหมายของส่วนประกอบแผนผังเครือญาติ.....	45
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเที่ยง.....	45
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่ชู เฟ็งน้ำคำ.....	49
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่คำกอง ประทุมมา.....	51
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่บุญตา มีชัย.....	54
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่พู พัดโท.....	57
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่จันดี แสงกระจาย.....	60
แผนผังเครือญาติแม่ใหญ่คำพอย ไคร์นุ่นนา.....	62
แผนผังแสดงความสัมพันธ์ระหว่างอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม.....	137



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปีพุทธศักราช 2549 นอกจากจะเป็นปีฉลองสิริราชสมบัติครบ 60 ปีขององค์พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลปัจจุบันแล้ว ยังเป็นปีที่กรุงเทพมหานคร มีอายุย่างเข้าปีที่ 224 อีกด้วย (กรุงเทพฯได้รับการสถาปนาให้เป็นราชธานีแห่งกรุงรัตนโกสินทร์เมื่อปีพุทธศักราช 2325) ตลอดระยะเวลาที่ล่วงเลยมาแล้วกว่าสองร้อยปี กรุงเทพฯได้ผ่านเหตุการณ์สำคัญมานับครั้งไม่ถ้วน ซึ่งมีทั้งประสบการณ์ที่ดีและเลวร้ายคละเคล้ากันไป ถึงกระนั้นความรู้สึกของคนไทยส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวชนบทแล้ว กรุงเทพฯก็ยังเป็นเมืองฟ้า เมืองสวรรค์ ที่อย่างน้อยที่สุดครั้งหนึ่งในชีวิตจะต้องมาสัมผัสด้วยตนเองให้จงได้

อะไรที่ทำให้คนไทยส่วนใหญ่ในชนบทรู้สึกเช่นนั้น? ขยายคำทอง ประทุมมา อายุ 66 ปี ชาวบ้านหนองสาธิต อำเภอบางบาล จังหวัดสุพรรณบุรี หนึ่งในสมาชิกกลุ่มสิทธิมากสุด ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เฒ่าชาวอีสานที่เข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ พุดด้วยความมั่นใจว่า **“บ่เงินบ่ทองอยู่ที่กรุงเทพฯ หากใครอยากร่ำรวยก็ให้มาที่กรุงเทพฯ”** คำพูดของหญิงผู้สูงวัยผู้นี้ ถึงแม้จะไม่ใช่คำพูดของนักวิชาการหัวสมัยใหม่ แต่ก็สามารถสะท้อนถึง **ความเป็นกรุงเทพฯ** ในแง่ที่เป็นแหล่งงาน แหล่งรายได้ ที่สำคัญคำพูดดังกล่าวได้สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อค่านิยมของชาวชนบทที่ต้องการอพยพเข้ามาใช้ชีวิตในกรุงเทพมหานคร เพื่อสร้างฐานะทางเศรษฐกิจ

นับตั้งแต่สงครามโลกครั้งที่ 2 สิ้นสุดลง การขยายตัวของระบบทุนนิยมในระดับโลก เป็นไปอย่างรวดเร็ว นำมาสู่การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ กำลังพัฒนาที่ใช้ยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อความทันสมัย หรือการพัฒนาสู่ความเป็นอุตสาหกรรม และในช่วงปลายพุทธศักราช 2490 ธนาคารโลกได้สำรวจเศรษฐกิจประเทศไทยและได้ให้ข้อเสนอแนะต่อแนวทางการพัฒนาที่ปรากฏอยู่ในรายงานเศรษฐกิจครั้งนั้น ได้กลายมาเป็นแม่พิมพ์ของการพัฒนา คือแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติในฉบับแรกๆ และเปลี่ยนเป็นแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในฉบับต่อมาจนถึงปัจจุบัน (บัวพันธ์ พรหมพักพิง, 2546: 11) ซึ่งผลจากการพัฒนาตามแผนพัฒนาดังกล่าว เป็นที่เห็นได้ชัดเจนว่าประเทศไทยมุ่งเน้นการเจริญด้านเศรษฐกิจ วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี ทำให้ความเจริญทางวัตถุกระจุกตัวอยู่เฉพาะเมืองใหญ่ๆ ส่วนในชนบทนั้นก็กลับมีการพัฒนาให้เจริญน้อยกว่าผลคือเกิดความเจริญที่ไม่เท่าเทียมกัน ส่งผลให้ชาวชนบทนั้นต่าง

คืนรนเพื่อการมีชีวิตที่ดีขึ้น พยายามแสวงหาความเจริญและความทันสมัยจากภายนอกชุมชนหรือท้องถิ่นของตน

ในรอบ 20 ปีที่ผ่านมา การอพยพย้ายถิ่นที่อยู่อาศัย และที่ทำกินจากชนบทสู่เมืองที่เพิ่มขึ้นนั้น แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงภาวะการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจและการผลิตในชนบท ระบบตลาดหรือการผลิตเพื่อการค้าที่เข้ามาปะทะประสานกับการผลิตแบบเลี้ยงตัวเอง ทำให้ชาวไร่ชาวนาต้องตกเป็นเบี้ยล่างของการควบคุมราคาผลผลิตโดยพ่อค้าคนกลาง และกลไกตลาด ในขณะที่เดียวกันอำนาจในการตัดสินใจ การพึ่งตนเองและอำนาจต่อรองลดลง ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ผนวกกับสินค้าฟุ่มเฟือยที่เข้ามาพร้อมกับวัฒนธรรมบริโภคนิยม ทำให้ชาวไร่ชาวนาต้องพยายามดิ้นด้วยฐานะของตนเอง และถลำลึกลงสู่วัฏจักรแห่งการกู้หนี้ยืมสิน เกิดปัญหาหนี้สินและการสูญเสียที่ดินทำกิน ภาวะว่างงานในภาคเกษตรกรรม ประกอบกับการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และขนาดกลางในเมือง และความต้องการแรงงานราคาถูก ทำให้การอพยพเพื่อเข้ามาทำงานในเมืองกลายเป็นทางเลือกสุดท้ายที่เหลืออยู่โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมืองขนาดใหญ่อย่างกรุงเทพมหานคร

จากการสำรวจสำมะโนประชากรและเคหะเมื่อปี 2543 พบว่า คนที่อาศัยในกรุงเทพฯ แต่ไม่มีหลักฐานเกิดในกรุงเทพฯ มีจำนวนมาก โดยพบว่ากว่า 1 ใน 3 หรือประมาณร้อยละ 36 ของคนกรุงเทพฯ เป็นผู้ที่ไม่ได้เกิดในกรุงเทพฯ แต่เกิดที่อื่นทั้งต่างจังหวัด และต่างประเทศ ผลการสำรวจดังกล่าวยังพบอีกว่า ร้อยละ 35 ของผู้ที่เกิดในต่างจังหวัด เป็นผู้ที่เกิดในภาคอีสานและภาคกลาง โดยทั้งสองภาคมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน หรืออาจกล่าวได้ว่าประมาณร้อยละ 70 ของผู้ที่อาศัยในกรุงเทพฯ เป็นผู้ที่เกิดในภาคอีสานและภาคกลาง นอกจากนี้ยังพบว่า ประมาณร้อยละ 43 ของผู้อพยพย้ายถิ่นที่อาศัยในกรุงเทพฯ น้อยกว่า 5 ปี ย้ายมาจากจังหวัดในภาคอีสาน อีกประมาณร้อยละ 30 ย้ายมาจากจังหวัดในภาคกลาง ทำให้คนอีสานครองแชมป์การอพยพย้ายถิ่นเข้ามาในกรุงเทพฯ มากที่สุดนับตั้งแต่การสำมะโนประชากรเมื่อปี 2533 (สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2549: 1-2)

จากข้อมูลข้างต้นชี้ให้เห็นได้อย่างชัดเจนว่าผู้อพยพเข้ามาในกรุงเทพฯ โดยส่วนใหญ่เป็นผู้อพยพชาวอีสาน

แล้วมีเหตุหรือปัจจัยใดที่ทำให้ชาวอีสานเป็นประชากรที่อพยพเข้ามาในกรุงเทพฯ ปัจจัยที่ดึงดูดจากกรุงเทพฯ ปัจจัยผลักดันจากท้องถิ่นอีสาน รวมทั้งการปรับตัวของคนอีสานเอง ซึ่งเหตุเหล่านี้ น่าจะมีความสัมพันธ์กับการอพยพเข้ามาในกรุงเทพฯ ของชาวอีสาน

โดยปัจจัยแรกพิจารณาจากการพัฒนาเศรษฐกิจและนโยบายที่เน้นการส่งออก โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรม และเน้นการลงทุนจากต่างประเทศในช่วงที่ผ่านมา ทำให้กรุงเทพฯ เป็นแหล่งงานที่สำคัญที่สุด งานเกือบทั้งหมดกระจุกตัวในกรุงเทพฯ ดังนั้นนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 เป็นต้นมา จึงพบว่าคนอีสานส่วนใหญ่ที่อพยพเข้ากรุงเทพฯ มักเข้ามาทำงานในช่วงที่ว่างเว้นจากการทำไร่ ทำนา หรือเข้ามาทำงานเพื่อหารายได้เสริมของครอบครัว (สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2549: 2)

ส่วนปัจจัยที่สองนั้นพิจารณาระบบเศรษฐกิจของชุมชนอีสานที่เปลี่ยนจากระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งพาตนเองที่ผลิตเพื่อการบริโภคในครัวเรือน สู่วระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งพาผู้อื่น หรือระบบเศรษฐกิจการตลาดที่ผลิตเพื่อขาย ซึ่งมีผลให้ ครัวเรือนและชุมชนพึ่งตนเองได้น้อยลงเรื่อยๆ ต้องพึ่งพาทั้งจากรัฐ และนายทุน ความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชนกับนายทุนเป็นไปในทางที่คนในชุมชนเป็นฝ่ายเสียเปรียบ ถูกกดราคาสินค้า ถูกกดดอกเบี้ยเงินกู้ ผลที่ตามมาคือรายจ่ายสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว รายรับที่ได้จากการขายผลผลิตทางการเกษตร ไม่เพียงพอกับรายจ่าย หนี้สินเพิ่มพูนขึ้นเรื่อยๆ ในที่สุดสมาชิกของครัวเรือนส่วนหนึ่งต้องอพยพออกจากชุมชนไปขายแรงงานในเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรุงเทพมหานคร (บัวพันธ์ พรหมพักพิง และสุวิทย์ ธีรศาสตร์, 2546: 87)

ส่วนปัจจัยสุดท้ายพิจารณาจากแง่มุมที่ได้สะท้อนให้เห็นถึงการพยายามต่อสู้ดิ้นรนของชาวอีสานในการพยายามดึงเอาภาคส่วนต่างๆ นอกชุมชนที่หลากหลายทางเศรษฐกิจมาเป็นประโยชน์ เพื่อตอบสนองเป้าหมายในการดำรงชีวิตให้รอด (มณีมัย ทองอยู่, 2546: 53)

ลักษณะประการสำคัญของการอพยพของคนอีสานที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ นั้น คือการอพยพที่ไม่ตัดขาดจากท้องถิ่น กล่าวคือคนอีสานเมื่ออพยพเข้ามาในกรุงเทพฯ แล้วจะไม่ตัดขาดจากท้องถิ่น หรือภูมิลำเนาของตน ตรงข้ามจะมีการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างภูมิลำเนา กับกรุงเทพฯ อยู่เสมอ ทั้งในรูปของการเดินทางกลับภูมิลำเนาในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น สงกรานต์ ปีใหม่ หรือวาระสำคัญๆ เช่น งานบุญประเพณีต่างๆ หรือในรูปของการส่งเงินกลับหมู่บ้าน ทั้งที่อยู่ในรูปเงินสด และเงินที่ผ่านกิจกรรมบุญประเพณี เช่น กลี้น ผ้าป่า เป็นต้น

ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าในช่วงระยะเวลากว่า 30 ปีที่ผ่านมากรุงเทพมหานคร และแดนดินที่ราบสูงที่มีชื่อว่า “อีสาน” มีความสัมพันธ์ระหว่างกันอย่างต่อเนื่อง ชาวอีสานอพยพเข้ามาใช้ชีวิตอยู่ในเมืองฟ้ามหานครแล้วรื้อนเล่าอย่างสม่ำเสมอ ประจวบดังกระรอนที่ไหลไปอย่างไม่เคยขาดสาย จะมีสักกี่คนที่เห็นคุณค่าของกระแสนั้น ในสายตาของผู้ที่ได้ชื่อว่าเป็นคนกรุงเทพฯ หัวสมัยใหม่ *บางคน* อาจมองชาวอีสานที่อพยพเข้ามาใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ ต่างๆ นานา

เช่น “เสี้ยว” (ทั้งๆ ที่รู้จักความหมายที่แท้จริงของคำคำนี้ “เสี้ยว” ในภาษาอีสานมีความหมายในแง่บวก แปลว่า เพื่อนรัก แต่บางคนตีความหมายคำนี้ในแง่ลบ) “พวกคนจน” หรือ “พวกบ้านนอก” ที่มีนัยยะของความหมายไม่สู้ดีเท่าไรนัก

ในความเป็นจริงของทุกวันนี้สังคมกรุงเทพฯ สามารถมีชีวิตอยู่ได้ก็เพราะมีแรงงานอีสาน ไม่ใช่หรือ? ราคาอาหารที่ถูกแสนถูกที่หาซื้อได้ไม่ยากเย็นนักในยุคปัจจุบันที่ข้าวของราคาแพงก็เพราะฝีมือของคนอีสานไม่ใช่หรือ? เสียงตัดพ้อดังกล่าวนั้นไม่ต้องการเรียกร้องให้ใครๆ พยายาม **ให้คุณค่า** กับชาวอีสานแต่ประการใด เพราะชาวอีสานเป็นผู้ที่มีคุณค่าอยู่ในตัวเองสมบูรณ์อยู่แล้ว แต่เสียงตัดพ้อนั้นเป็นเสียงที่พยายามชี้ให้เห็นว่า ท่ามกลางบริบทมหานครกรุงเทพฯ ที่แวดล้อมด้วยบริบทต่างๆ มากมายไม่ว่าจะเป็นการจราจรที่ติดขัด ผู้คนอยู่อาศัยกันอย่างแออัด ช่องว่างทางเศรษฐกิจและสังคมที่เห็นได้อย่างชัดเจน บริบทของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่ส่งเสริมการแข่งขันในเรื่องของรายได้ได้อย่างเอาเป็นเอาตาย รวมทั้งบริบทแห่งความแตกต่างหลากหลายทางวัฒนธรรม หรือกลุ่มชาติพันธุ์ ฯลฯ เหล่านี้ชาวอีสานสามารถดำรงอยู่ และขับเคลื่อนชีวิตของพวกเขาได้อย่างไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากชาวอีสานผู้นั้นคือ “ผู้สูงอายุกจากชนบท”

“พลังสีหมากสุก” : ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของผู้เฒ่าบ้านนอกจากร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร เป็นงานวิจัย ที่พยายามค้นหาคำตอบเกี่ยวกับการดำรงอยู่ และขับเคลื่อนชีวิตในเมืองของกลุ่มผู้สูงอายุกจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร ในมิติที่หลากหลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งมิติของการนิยามตัวตน และการดำรงชีวิตที่ไม่เคยโดดเดี่ยวจากกลไกของสังคมและวิถีแห่งวัฒนธรรม ซึ่งจัดเป็น “ทุน” สำคัญในการดำรงชีวิตนั้น

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยตั้งชื่องานวิจัยว่า “พลังสีหมากสุก” ก็เพื่อใช้แทนความหมายของกลุ่มผู้สูงอายุกจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดกลุ่มนี้ ด้วยเหตุที่ผู้วิจัยเข้าใจว่า “พลังสีหมากสุก” นั้นมีความหมายเชิงเปรียบเทียบระหว่างผู้สูงอายุกกับผลหมากสุก กล่าวคือ ผลหมากเวลาสุก หรือแก่เต็มทีนั้นสีผลหมากจะเป็นสีอิฐสด ส้มแก่ภายนอกคล้ายๆ ผลหมากจะนิ่มๆ เหมือนกับผลไม้สุกทั่วไป แต่เมื่อใช้มือสัมผัส หรือบีบดูแล้วจะไม่เป็นเช่นนั้น เพราะผลหมากเวลาสุกหรือแก่เต็มที จะมีเนื้อแน่น มีความแข็งแรงในตัวเอง เช่นเดียวกับผู้สูงอายุกกลุ่มนี้ ถึงแม้จะอายุมากแล้ว แต่ก็ยังมีชีวิตที่ดิ้นรนต่อสู้ ทั้งกับร่างกายสังขาร และสภาพสังคมในเมืองหลวงอย่างกรุงเทพมหานคร โดยไม่เคยหวาดหวั่น

กล่าวได้ว่านัยยะของ “พลังสีหมากสุก” จึงเสมือนเป็นข้อตกลงเบื้องต้นในการศึกษาครั้งนี้ ในแง่ของการมองผู้สูงอายุกที่เป็น “ผู้กระทำ” มากกว่า “ผู้ถูกกระทำ” กล่าวคือ แทนที่จะมองว่า

ผู้สูงอายุ คือภาระของสังคม หรือผู้ที่จะต้องได้รับความช่วยเหลือด้านสวัสดิการต่างๆ จากผู้อื่น กลับจะมองว่า ผู้สูงอายุ คือผู้ที่คืนบรรดาลูกผู้ชีวิต ผู้ซึ่งไม่ใช่ภาระของสังคม แต่เป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยเสริมสร้างสังคมได้ไม่น้อยกว่าสมาชิกสังคมวัยอื่นๆ อีกทั้งมองว่าผู้สูงอายุมีความพยายามในการดึงเอาภาคส่วนต่างๆนอกชุมชน ในที่นี้คือในกรุงเทพมหานคร เพื่อสนองเป้าหมายบางอย่างในการดำรงชีวิตของพวกเขา

การวิจัยครั้งนี้มิได้มีเจตนาในการศึกษาหาทางออกให้กับชีวิตของกลุ่มผู้สูงอายุชาวชนบทอีสานกลุ่มนี้แต่ประการใด เพราะผู้วิจัยเชื่อว่าวิถีชีวิตของพวกเขาเหล่านั้นแหละ คือทางออกที่พวกเขาเลือกแล้วท่ามกลางทางเลือกหลายๆทางเลือกที่พวกเขามี การวิจัยครั้งนี้มีเจตนาที่จะหยิบยกรวิถีชีวิตที่อยู่ข้างใต้หรือซอกหลืบของสังคมที่อาจจะถูกมองข้ามมาพิจารณา และตีแผ่ผู้ข้างบนผ่านแนวคิดอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม ด้วยเหตุที่ผู้วิจัยเชื่อว่าแนวคิดดังกล่าวสอดคล้องกับนัยยะแห่งความหมายของ“พลังสีหมากสุก” นั่นเอง ซึ่งผลการวิจัยจะเป็นเช่นไร โปรดจงติดตามได้โดยตลอดของรายงานวิจัยนี้

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาและวิเคราะห์อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม ของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร

สมมติฐานการวิจัย

อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม ของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร เกิดจากการปฏิสัมพันธ์กันภายในกลุ่ม และบริบททางสังคมและวัฒนธรรมของกรุงเทพมหานคร

ขอบเขตการวิจัย

ศึกษากลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดจำนวน 8 คนที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในเขตกรุงเทพมหานคร พร้อมทั้งศึกษาบริบทที่เกี่ยวข้อง โดยใช้แนวคิดอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม เป็นแนวทางในการศึกษา

ระยะเวลาในการวิจัย

มิถุนายน 2549 – กุมภาพันธ์ 2550

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. มีความรู้ความเข้าใจและสามารถวิเคราะห์อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานครได้
2. สามารถศึกษาวิเคราะห์ชีวิตเมืองและชีวิตชนบทโดยไม่แยกขาดจากกัน แต่ศึกษาในมิติที่มีความสัมพันธ์กัน ผ่านกลุ่มผู้อพยพจากชนบทสู่เมือง
3. สามารถพัฒนาองค์ความรู้เกี่ยวกับผู้สูงอายุ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการไม่มองผู้สูงอายุเป็นภาระของวัยแรงงาน หรือสังคม แต่มองผู้สูงอายุในฐานะที่มีพลังหรือศักยภาพในการขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมได้
4. มีข้อเสนอเพื่อการพิจารณาการนำทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมไปใช้ประโยชน์

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎี

1. อัตลักษณ์ (identity)

1.1 ความหมาย

อัตลักษณ์ (Identity) มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินคือ *identitas* เดิมใช้คำว่า *idem* ซึ่งมีความหมายเหมือนกัน (the same) อย่างไรก็ตามโดยพื้นฐานทางภาษาอังกฤษแล้วอัตลักษณ์มีความสองนัยยะด้วยกันคือความเหมือนและความเป็นลักษณะเฉพาะที่แตกต่างออกไปนั่นคือการตีความหมายเหมือนกันบนพื้นฐานของความสัมพันธ์และการเปรียบเทียบกันระหว่างคนหรือสิ่งของในสองแง่มุมมอง คือความคล้ายคลึงและความแตกต่าง (ประสิทธิ์ ลิปรีชา, 2547: 32-34)

Kanthryn Woodward (2000: 6-8) เห็นว่าอัตลักษณ์ คือ การนิยามตนเอง หรือรู้สึกว่าเป็นใคร โดยการระบุว่าตัวเองมีลักษณะบางประการที่ทำให้เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง และแตกต่างจากกลุ่มอื่น (Kanthryn Woodward, 2000. อ้างถึงใน จวีวรรณ ประจวบเหมาะ, 2549: 85-86) ดังนั้นในการนิยามอัตลักษณ์ต้องอาศัยสัญลักษณ์บางอย่างเป็นตัวกำหนดความหมายของการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มซึ่งไม่ใช่เป็นส่วนหนึ่งของอีกกลุ่มหนึ่งมนทัศน์ “อัตลักษณ์” จึงทำหน้าที่สำคัญในการเชื่อมบุคคลกับกลุ่ม และมีความสำคัญต่อการเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เช่น นาย ก มีความรู้สึกว่าเป็นนิสิตคณะรัฐศาสตร์ เวลาที่มีการแข่งขันกีฬาระหว่างคณะก็ย่อมจะเชียร์หรือเอาใจช่วยนักกีฬาคณะของตนมากกว่ามากกว่านักกีฬาคณะอื่น อย่างไรก็ตามบุคคลต่างๆ ไม่ใช่จะมีอัตลักษณ์เดียว แต่มีมากมายในชีวิตของคนหนึ่งๆ และอัตลักษณ์ต่างๆ ก็มีลักษณะที่ไม่เท่ากัน เช่น อัตลักษณ์ชาติพันธุ์ครอบคลุมอัตลักษณ์อื่นๆ (Barth, 1969) และในการดำรงชีวิตประจำวันในบางครั้งมีความขัดแย้งในเรื่องอัตลักษณ์ได้ แต่ไม่จำเป็นเสมอไปเพราะทุกคนมีหลายอัตลักษณ์อยู่แล้ว และหากเป็นอัตลักษณ์ที่ต่างระดับกันก็สามารถปรากฏอยู่ด้วยกันได้ เช่น อัตลักษณ์ทางเพศอาจไม่ขัดแย้งกับอัตลักษณ์ชาติพันธุ์ ซึ่งครอบคลุมมากกว่า (จวีวรรณ ประจวบเหมาะ, 2549: 86)

Kanthryn Woodward (1997) กล่าวว่าอัตลักษณ์เป็นปริมณฑลที่เชื่อมต่อระหว่างปัจเจก (individual) และ โครงสร้าง (structure) กล่าวคือ ในด้านหนึ่งอัตลักษณ์คือ “ความเป็นปัจเจก” ที่เชื่อมต่อความสัมพันธ์กับสังคม (social aspect) สังคมกำหนดบทบาทหน้าที่และระบบ คุณค่าที่ติดตัวมา กับสถานภาพ เช่น ความเป็นพ่อ ความเป็นสามีภรรยา ความเป็นศิษย์-อาจารย์ ในมิตินี้

อัตลักษณ์จึงเป็นเรื่องการใช้สัญลักษณ์ (symbolic aspect) ด้วยในอีกด้านหนึ่งอัตลักษณ์ก็เกี่ยวข้องกับมิติ “ภายใน” ของความเป็นตัวเราอย่างมากทั้งในด้านอารมณ์ ความรู้สึกนึกคิดเพราะมนุษย์ให้ความหมาย หรือเปลี่ยนแปลงความหมายเกี่ยวกับตนเองในกระบวนการที่เขาสัมพันธ์กับโลก (psychological and subjective aspect) และปริมณฑลของidentityและsubjectivityนี้จึงซ้อนทับกันอยู่ จึงมีการแบ่งประเภทอัตลักษณ์เป็นสองระดับคืออัตลักษณ์บุคคล (personal identity) และอัตลักษณ์ทางสังคม (social identity) เพื่อศึกษาความคาบเกี่ยวและปฏิสัมพันธ์ของทั้งสองระบบนี้ (Kanthryn Woodward , 1997. อ้างถึงใน อภิญา เฟื่องฟูสกุล, 2546: 5)

Hall กล่าวว่าอัตลักษณ์มีทั้งที่เป็นระดับปัจเจก (individual identity) และอัตลักษณ์ร่วมของกลุ่ม (collective identity) โดย Individual Identity หมายถึงความเป็นตัวตนของปัจเจกบุคคลที่ต่างจากบุคคลอื่นซึ่งเกี่ยวข้องกับมิติภายใน ประกอบด้วยEgo Identityคือ ความคิด อารมณ์ ความรู้สึกของปัจเจกบุคคลที่มีต่อตนเอง และ Personal Identity คือความเป็นตัวตนของปัจเจกจากมุมมองของผู้อื่น ปัจเจกบุคคลอาจมีหลายอัตลักษณ์อยู่ในตัวเอง เช่น เพศสภาพ กลุ่มชาติพันธุ์ ชาติ ช่วงชั้นทางสังคม อาชีพ และศาสนา เป็นต้น

ส่วน Collective Identity หมายถึง อัตลักษณ์หรือตัวตนที่ถูกสร้างขึ้นบนพื้นฐานของความเหมือนกันของสมาชิกภายในกลุ่ม และพื้นฐานของความเหมือนกันดังกล่าวนั้น ย่อมแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ ซึ่งความแตกต่างนี้เองจะเป็นตัวกำหนดอัตลักษณ์ร่วมที่มีลักษณะเฉพาะของสมาชิกในกลุ่มเดียวกัน (Hall . อ้างถึงใน จีรวุฒิ เสนาคำ, 2547: 229-241)

เจกินส์ (Richard Jenkins) เห็นว่าอัตลักษณ์มิใช่สิ่งที่มีอยู่แล้วในตัวมันเองหรือเกิดขึ้นมาพร้อมกับคน หรือสิ่งของแต่เป็นสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นและมีลักษณะความเป็นพลวัตตลอดเวลา (Richard Jenkins, 1996: 3-4) ซึ่งสอดคล้องกับการให้ความหมายของเบอร์เจอร์และลักแมน (Peter Berger and Thomas Luckmann) ที่ถือว่าอัตลักษณ์ถูกสร้างขึ้นโดยกระบวนการทางสังคม ครั้นเมื่อตกผลึกแล้วอาจจะมี ความคงที่ ปรับเปลี่ยน หรือแม้กระทั่งเปลี่ยนแปลงรูปแบบไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นหลัก (Peter Berger and Thomas Luckmann, 1967)

คลิฟฟอร์ด เกยซर्ट (Clifford Geertz, 1983) ศึกษากระบวนการใช้สรรพนามและการเรียกชื่อในสังคมโมร็อกโค เขาพบว่ากฎไวยากรณ์ที่เปลี่ยนฐานะของคำนามให้กลายเป็นคล้ายคำคุณศัพท์ด้วยการเปลี่ยนหรือเติมสระ “i” ท้ายคำนั้น เช่น Sus เป็นชื่อท้องที่ทางตะวันตกเฉียงใต้ของโมร็อกโค Susi แปลว่าชายที่มาจากท้องที่นั้นๆ hrar แปลว่า ผ้าไหม hrari คือพ่อค้าผ้าไหม Darqawa เป็นนิกายทางศาสนา Darqawi คือ สมาชิกนิกายนี้ วิธีการดังกล่าวสามารถสร้างคำเรียกแทนบุคคลได้ไม่รู้จักที่น่าสนใจ คือบริบทของการสร้างและการเลือกใช้คำ เขาพบว่า ความสัมพันธ์ของบุคคลจะเป็นสิ่ง

กำหนดคำที่เลือกใช้ เช่น คนคนหนึ่งถูกแนะนำตัวกับคนต่างถิ่น คำที่ถูกใช้จะเป็นคำที่แสดงตนเป็นคนที่ท้องถิ่นของตน หากถูกแนะนำกับคนต่างอาชีพคำที่เลือกใช้จะระบุอาชีพตน ถ้ากับคนต่างเผ่าก็จะเป็นชื่อเผ่าของตน เป็นต้น เกียรติ ทรัพย์ ว่า การนิยามตนเองในระบบนี้มีลักษณะสัมพัทธ์นิยมสูงมาก (relativist) จะแนะนำตนเป็นอะไรขึ้นกับสถานการณ์ การแปลเปลี่ยนอัตลักษณ์ของตนตามบริบทจึงไม่รู้จัก อัตลักษณ์จึงเป็นคุณสมบัติที่คนหยิบยืม สร้างขึ้นมาตามสถานการณ์เฉพาะหน้า (Clifford Geertz, 1983. อ้างถึงใน อภิญา เพื่อองฟูสกุล, 2546: 32-33)

นิธิ เอียวศรีวงศ์ (2549) กล่าวว่า อัตลักษณ์ เป็นเรื่องของการต่อสู้เป็นเรื่องที่ทุกสังคมต้องพยายามสร้างอัตลักษณ์เพื่อจะต่อสู้ให้ได้มาซึ่งเนื้อที่และสิทธิเมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น ๆ อัตลักษณ์ยังเป็นสิ่งที่ไม่ตายตัวและเมื่อมันเป็นส่วนหนึ่งของการต่อสู้ เราต่างสามารถเปลี่ยนแปลงหรือสร้างอัตลักษณ์ได้ตลอดเวลา เช่น ประเทศอื่นมองกรุงเทพฯ เป็นเมืองหลวงกามารมณ์ของโลก เป็นอัตลักษณ์ที่เขาเอากับประเทศไทยเราต้องต่อสู้แต่ไม่ใช่ด้วยการโวยวายให้เขาปิดหนังสือพิมพ์ แต่ต่อสู้โดยการสร้างอัตลักษณ์ของความเป็นกรุงเทพฯ ขึ้นมาต่อสู้กับเมืองหลวงกามารมณ์ให้ได้ ซึ่งการสร้างอัตลักษณ์นี้จำเป็นต้องเปิดโอกาสให้คนทุกๆกลุ่ม สามารถมีส่วนร่วมในการสร้างอัตลักษณ์ได้ ในขณะที่เดียวกันก็สามารถสร้างอัตลักษณ์ให้ตนเองได้ด้วย (นิธิ เอียวศรีวงศ์, <http://www.midnightuniv.org/>, 2549)

อภิญา เพื่อองฟูสกุล (2546: 135) เห็นว่า การทำความเข้าใจในอัตลักษณ์นั้นจำเป็นต้องยอมรับความหมายของอัตลักษณ์ในฐานะของ “กระบวนการ” แทนที่สิ่งที่เป็นคุณสมบัติเฉพาะและหยุดนิ่งตายตัว ซึ่งจะช่วยให้เราได้ตระหนักถึงข้อจำกัดและอันตรายของ “ขอบเขต” (boundary) การนิยามที่กั้นเราออกจากคนอื่น หากเราเปลี่ยนมาเน้นที่ความเคลื่อนไหวและปฏิสัมพันธ์อาจจะช่วยให้เราหลุดจากการมองหาเส้นกั้นขอบเขตของอัตลักษณ์ และไม่มองว่าการลุกจ้าจากภายนอก หรือความแตกต่างเป็นภัยคุกคาม นอกจากนั้นการมองอัตลักษณ์เป็นกระบวนการมิได้หมายความว่าเราจะสูญเสียลักษณะเฉพาะตัว การหยิบยืมองค์ประกอบทางวัฒนธรรมจากหลากหลายแหล่งจำเป็นต้องอาศัยความคิดเริ่มสร้างสรรค์ในการประกอบมันขึ้นมาใหม่ในขณะที่เดียวกันต้องคำนึงว่าแม้อัตลักษณ์สามารถมีลักษณะเฉพาะตัวได้ ก็ไม่จำเป็นต้องเป็นหนึ่งเดียว การเปิดโอกาสแก่ความแตกต่างหมายความว่าเราไม่ควรกลัวความหลากหลายหรือความขัดแย้งกันภายใน ขณะเดียวกันลักษณะเฉพาะของชุมชนหรืออัตลักษณ์ร่วมอันใหม่ก็ไม่จำเป็นต้องมาจากการมีประวัติศาสตร์ร่วมที่ยาวนาน แต่อาจเกิดมาจากลักษณะการผสมผสานของความสัมพันธ์ในท้องถิ่นที่มีแบบฉบับเฉพาะก็ได้

ผู้วิจัยอาจสรุปความเข้าใจเรื่องอัตลักษณ์ได้ดังนี้

1. อัตลักษณ์เป็นเรื่องของการรับรู้ที่เราเป็นใคร คนอื่นเป็นใคร และคนอื่นรับรู้เราอย่างไร
2. อัตลักษณ์ถูกสร้างขึ้นโดย กระบวนการทางสังคม รวมทั้งการหิบบ่มองค้ประกอบทางวัฒนธรรมจากหลากหลายแหล่งที่จำต้องอาศัยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการประกอบมันขึ้นมาใหม่ เพื่อใช้อ้างอิงในการแสดงตัวตนให้มีความหมายเป็นพิเศษ
3. อัตลักษณ์ เป็นเรื่องของการต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งเนื้อที่และสิทธิเมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น ๆ
4. อัตลักษณ์มีทั้งที่เป็น ระดับปัจเจก(individual) และอัตลักษณ์ร่วมของกลุ่ม (collective) และอัตลักษณ์ยังเป็นปริมณฑลที่เชื่อมต่อระหว่างปัจเจก(individual) และโครงสร้าง(structure)
5. การยอมรับความหมายของอัตลักษณ์ในฐานะของ “กระบวนการ” จะช่วยให้เราเข้าใจ อัตลักษณ์ได้หลากหลายมิติ และรู้เท่าทันการปรับเปลี่ยนของอัตลักษณ์ที่มีความสัมพันธ์กับสถานการณ์ หรือบริบทที่มีความเฉพาะและการเปลี่ยนแปลง

1.2 อัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์

ปรีชา คุวินทร์พันธุ์ (2547: 75) กล่าวว่าเราจะเข้าใจปรากฏการณ์ของกลุ่มชาติพันธุ์ อาจทำได้ 2 ระดับ คือ ในแง่วัตถุวิสัย (objective approach) และจิตวิสัย(subjective approach) การศึกษาในแง่วัตถุวิสัยเป็นการศึกษากลุ่มชาติพันธุ์ในเชิง โครงสร้าง และพรหมแดนทางชาติพันธุ์ เราสามารถศึกษาระบบความสัมพันธ์ของคนในกลุ่มและส่วนประกอบทางวัฒนธรรม เช่น ภาษา ประเพณี ความเชื่อ หรือโครงสร้างอำนาจ และผู้นำของกลุ่มชาติพันธุ์ ส่วนการศึกษาในแง่จิตวิสัยนั้นเป็นการศึกษาความเป็นชาติพันธุ์ (ethnicity) ที่เป็นความรู้สึกและประสบการณ์ของการเป็นสมาชิกของกลุ่ม และส่วนประกอบทางวัฒนธรรมของปัจเจกบุคคล เป็นการมองความเป็นชาติพันธุ์จากคนในกลุ่มเองช่วยให้เราเข้าใจการมีชีวิตร่วมกันของคนในกลุ่มชาติพันธุ์หนึ่ง (a shared feeling of peoplehood) การรับรู้ของบุคคลขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์กับคนอื่นในกลุ่ม โดยเฉพาะจากกระบวนการขัดเกลาทางสังคม (socialization) สำนักหรือการรู้นี้จะสะท้อนให้เห็นจากการสังเกต

ชีวิตประจำวันของคนในกลุ่ม การศึกษาความสัมพันธ์ของคนในกลุ่มชาติพันธุ์ และสำนึกความเป็นชาติพันธุ์ และเป็นส่วนประกอบของกันและกัน

ในอเมริกา นักวิชาการพยายามอธิบายกระบวนการบูรณาการ (integration) ของกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ ปรากฏว่า มีแนวคิดอยู่ สองรูปแบบคือ The melting Pot และ Cultural Pluralism โดยรูปแบบ The melting Pot หมายถึงกลุ่มชาติพันธุ์นั้นๆ จะสูญเสียอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรมของตนไปในที่สุดเมื่อเวลาผ่านไป และจะผสมผสานเข้ากับวัฒนธรรมใหญ่ ส่วนรูปแบบ Cultural Pluralism (พหุทางวัฒนธรรม) หมายถึงการยอมรับความแตกต่างทางชาติพันธุ์ของกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ ในสังคมนั้นๆ โดยแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์จะพยายามรักษาอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรมของตนไว้ และมีความรู้สึกภาคภูมิใจในวัฒนธรรมของตนและเพิ่มความตระหนักถึงความเป็นกลุ่มชาติพันธุ์เดียวกันมากยิ่งขึ้น (งามพิศ สัตย์สงวน, 2545: 34-35)

Chris Barker (2000) ได้ศึกษากรณีกลุ่มชาติพันธุ์หนึ่งย้ายถิ่น ไปปักรากในต่างวัฒนธรรมว่าพวกเขาจะนิยามตนเองในลักษณะใดบ้าง โดยเขาได้แบ่งประเภทความสัมพันธ์ของอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์เป็น 6 รูปแบบ ดังนี้ (Chris Barker, 2000. อ้างถึงใน อภิญา เฟื่องฟูสกุล, 2546: 124-125)

1. ลักษณะที่อัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์ 2 แบบอยู่เคียงคู่กันแต่แยกกันเด่นชัด เช่น คนเอเชียไปอยู่ที่อังกฤษ และนิยามตนเองเป็นคนอังกฤษ หรือคนเอเชียแต่เพียงอย่างเดียวอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งเป็นตัวอย่างของอุดมการณ์ชาตินิยม หรือชาติพันธุ์นิยมแข็งแรงแรงมากๆ
2. การที่อัตลักษณ์สองแบบควบคู่กันมีการผสมผสานในระดับหนึ่ง แต่ยังมีได้มีการผสมผสานแบบแนบแน่น เช่น คนอินเดียไปอยู่อังกฤษและนิยามตนเองเป็นทั้งคนอังกฤษและอินเดีย ขึ้นกับสถานการณ์ที่เขาจะเลือกนิยามตนเองแบบไหน
3. การที่อัตลักษณ์สองแบบผสมผสานกันมากยิ่งขึ้น ในรุ่นลูกของคนอินเดียที่เกิดในอังกฤษ อาจนิยามตนเองเป็นคนอังกฤษเชื้อสายอินเดีย รุ่นลูกของคนจีนที่มาเกิดในไทยก็อาจเรียกตนเองเป็นคนไทยเชื้อสายจีน หรือในอเมริกาก็มีคนอเมริกาเชื้อสายเม็กซิกัน นี่เป็นการผสมที่ก่อให้เกิดอัตลักษณ์แบบใหม่ขึ้นมา
4. การที่อัตลักษณ์แบบหนึ่งสามารถดำรงลักษณะเด่นอยู่ในต่างวัฒนธรรม เช่น พวกที่เชื่อในอัตลักษณ์ของคนดำว่ามีลักษณะเหมือนกันไม่ว่าจะเป็นคนดำที่ไหนก็ตาม (pan-global black)

5. กรณีอัตลักษณ์แบบหนึ่งแข็งแรงแรงมากและมีพลังผูกคลืนสูง สามารถข่มอัตลักษณ์และวัฒนธรรมอย่างอื่น สามารถสร้างความเหมือนและกลบความต่างได้ เช่น ในช่วงกระแสสูงของลัทธิจักรวรรดินิยมและลัทธิชาตินิยมในยุโรปศตวรรษที่ 19

6. การที่ไม่ยอมผูกติดอยู่กับอัตลักษณ์ใดๆอย่างตายตัว สามารถนิยามตนเองในลักษณะที่เลื่อนไหลมากๆ

Edmund R. Leach (1954) ได้เสนอถึงการข้ามไปข้ามมาระหว่างวัฒนธรรม และอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์ที่แปรผันไปตามสถานการณ์ ลิซ เชื่อว่า การค้นหาหน่วยหรือขอบเขตทางวัฒนธรรมของกลุ่มชาติพันธุ์หนึ่งๆเป็นความพยายามที่เสียเวลาเปล่า ทั้งนี้เนื่องจากสิ่งที่ค้นหาดังกล่าวนั้นสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา (Edmund R. Leach, 1954. อ้างถึงใน ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี, 2546: 6-7) ประเด็นนี้ Fredrik Barth (1969) ได้อธิบายขยายความเรื่องเส้นขอบเขตอันยืดหยุ่นของความเป็นกลุ่มชาติพันธุ์นั้นเกิดจากการที่สมาชิกในกลุ่มนั้นสามารถที่จะเลือกใช้คุณสมบัติทางวัฒนธรรม (cultural attribute) อย่างใดอย่างหนึ่งที่มีอยู่ในการนิยามความเป็นตัวตนของตนเอง วัฒนธรรมจึงไม่ใช่แบบแผนปฏิบัติหรือความเชื่ออันเดียว (a culture) ที่สืบทอดต่อเนื่องกันมาแต่โบราณ แต่เป็นพหุวัฒนธรรม (cultures) ที่คนเลือกและปรับเปลี่ยนเพื่อนำมานิยามตัวเองและกลุ่มของตน เขตหรือความเป็นสมาชิกภาพของกลุ่มชาติพันธุ์ จึงเป็นสิ่งที่ขยับเขยื้อนและเปลี่ยนแปลงไปมา (Fredrik Barth, 1969. อ้างถึงใน ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี, 2546: 6-7)

ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี (2546: 8) สรุปว่าเมื่อพิจารณาอัตลักษณ์ในฐานะที่ไม่ใช่เพียงสิ่งที่สมาชิกในกลุ่ม “มี” และ “สืบทอด” มาร่วมกัน หากแต่เป็นความสัมพันธ์และกระบวนการ ในการสร้างความแตกต่างระหว่างคนที่เต็มไปด้วยการต่อรอง ความไม่คงที่ และความไม่แน่นอน อยู่ตลอดเวลา สิ่งที่เชื่อกันว่าเป็น “กำเนิดร่วมกัน” อันเป็นที่มาของความเป็นชาติพันธุ์เดียวกันจึงอาจเกิดขึ้นจากการสร้างสิ่งที่ไม่เหมือนความไม่ใช่ หรือพวกคนอื่นพร้อมๆ ไปด้วยการสร้างอัตลักษณ์ร่วม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การกั้นพวกที่ไม่ใช่ออกไป (exclusion) เป็นกระบวนการที่แยกไม่ออกจากการสร้างอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์ ดังนั้น การศึกษาเรื่องอัตลักษณ์จึงเป็นสิ่งที่แยกออกได้ยากจากการวิเคราะห์กระบวนการสร้าง รับเอา หรือถูกทำให้มีอัตลักษณ์ (identification) ในแง่ที่อัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์จึงมีลักษณะเป็นกระบวนการ (process) มากกว่าคุณลักษณะที่ถาวรและตายตัว (trait)

2. ทุนสังคม (social capital)

2.1 ความหมาย

Social Capital ภาษาวิชาการไทยมักเรียกกันสองแบบคือ“ทุนสังคม” และ“ทุนทางสังคม” ซึ่งมีความหมายอย่างเดียวกัน สำหรับงานวิจัยนี้ขอเรียก Social Capital ว่า “ทุนสังคม”

คำว่า “ทุนสังคม” (social capital) ถือกำเนิดในสังคมตะวันตก และได้แพร่หลายมากขึ้น หลังจากมีการถกเถียงเกี่ยวกับเรื่อง ประชาสังคม (civil society) จากแนวคิดนักรัฐศาสตร์ชื่อ Robert Putnam และนักวิชาการจำนวนหนึ่งที่ต้องการอธิบายถึงการนำวิถีชีวิตที่เหมาะสมของสังคม กลับคืนมา (reclaim public life) และธนาคารโลก (World Bank) ได้มีการนำคำว่าทุนสังคมไปใช้ อย่างกว้างขวางในด้าน เศรษฐกิจ และพัฒนาสังคม รวมทั้งการจัดการที่เป็นแนวทางการพัฒนาองค์กร (วรวิฒิ โรมรัตนพันธ์, 2548: 16)

แนวโน้มการเกิดขึ้นของทุนสังคมนั้นมีเหตุจากการที่สังคมได้สูญเสียสิ่งดีงามที่เคยมีมาในอดีตไป อันได้แก่ ระบบคิด ค่านิยมที่เหมาะสม ความยึดมั่นในศาสนธรรม ความเป็นปึกแผ่นของสังคม นอกจากนี้การสูญเสียในเรื่องจิตสำนึกที่ดีต่อส่วนรวมของสมาชิกในสังคม ซึ่งเป็นเหตุให้สังคมขาดพลังร่วมในการแก้ไขปัญหาาร่วมกันก็เป็นสาเหตุสำคัญที่ต้องเรียกหาทุนสังคม (วรวิฒิ โรมรัตนพันธ์, 2548: 50) จะเห็นได้ว่าทุนสังคมถือกำเนิดขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการ และแก้ปัญหาก็กับการอยู่ร่วมกันของมนุษย์ในสังคม ในสังคมไทยได้มีนักวิชาการกล่าวถึงทุนสังคมมากขึ้น หลังจากเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในปี 2540 และหน่วยงานที่ทำให้คำว่า ทุนสังคม แพร่หลายมากที่สุดได้แก่ กองทุนเพื่อสังคม (SIF) (วรวิฒิ โรมรัตนพันธ์, 2548: 39)

ถึงแม้จะมีการหยิบยกเรื่องทุนสังคมขึ้นมาพูดเมื่อไม่นานมานี้ สำหรับผู้วิจัยแล้วเห็นว่า “ทุนสังคม” เป็นสิ่งที่มีอยู่แล้วในสังคมทุกๆสังคมทั้งในอดีตและปัจจุบัน เพราะโดยธรรมชาติของสังคมมักจะมีพลังบางอย่างที่แฝงอยู่ในรูปของความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกสังคม บรรทัดฐาน ค่านิยม รวมทั้งวัฒนธรรม ที่คอยอุ้มชูให้สมาชิกสังคมและสมาชิกสังคมเองได้ผลิตซ้ำและสร้างเสริมสิ่งเหล่านั้นอยู่ตลอดเวลา ทำให้สมาชิกสังคมสามารถดำเนินชีวิตได้อย่างราบรื่น ซึ่งในอดีต (ก่อนการถือกำเนิดขึ้นของเศรษฐกิจทุนนิยม) สิ่งดังกล่าวเหล่านั้นไม่เรียกว่า “ทุนสังคม” แต่จะเรียกอย่างอื่น เช่น ในสังคมอีสานเรียกสิ่งที่เป็นแนวทางปฏิบัติสำหรับคนอีสานว่า “ฮีต 12 คอง 14” เป็นต้น ด้วยเหตุเช่นนี้“ทุนสังคม” จึงมิใช่สิ่งใหม่ แต่เป็นสิ่งที่มิอยู่แล้วในสังคมทุกๆสังคมทั้งในอดีตและปัจจุบัน

มีนักวิชาการทั้งชาวไทย และต่างประเทศหลายท่านได้ให้ความหมายทุนสังคมไว้ ซึ่งผู้วิจัยจะได้ยกมาเพื่อเป็นตัวอย่างประกอบการทำความเข้าใจเรื่องทุนสังคมพอสังเขป ดังนี้

Pierre Bourdieu มองว่าทุนสังคมเป็นทรัพยากรปัจจุบัน หรืออนาคตที่เชื่อมโยงกับเครือข่ายความสัมพันธ์ของคนรู้จักทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ สมาชิกในเครือข่ายมีความรู้สึกว่าจะอยู่ในกลุ่มเดียวกัน และมีทุนร่วมกันที่สามารถนำมาใช้ได้ ความสัมพันธ์เชิงเครือข่ายนี้เป็นผลจากการลงทุนโดยบุคคลหรือกลุ่ม โดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ เพื่อสร้างสัมพันธ์หรือผลิตซ้ำความสัมพันธ์เพื่อผลประโยชน์ในระยะสั้น หรือระยะยาว ความสัมพันธ์ของกลุ่มเกิดจากการที่วัตถุประสงค์ของที่แลกเปลี่ยนกันถูกแปลงเป็นความหมายเชิงสัญลักษณ์ที่มีความหมายต่อสมาชิกในกลุ่มและช่วยกระชับความสัมพันธ์ภายในกลุ่ม ทุนสังคมในรูปความสัมพันธ์ทางสังคมนี้เกิดจากการสร้างและตอบสนองความผูกพันแก่กันและกันอย่างต่อเนื่องจนเป็นส่วนหนึ่งของโครงสร้างสังคม (Pierre Bourdieu. อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์, 2549 :2)

Soble(2002) มองว่าทุนสังคมเป็นปรากฏการณ์รวมกลุ่มเป็นเครือข่ายเพื่อทำให้เกิดประโยชน์ (Soble, 2002: 139. อ้างถึงใน ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์, 2547: 37)

World Bank (1999) มองว่าทุนสังคมเป็นสถาบัน(institutions)ความสัมพันธ์ (relationships) และบรรทัดฐาน(norms) ซึ่งมีลักษณะเป็นทั้งคุณภาพและปริมาณของการปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกสังคม ทุนสังคมไม่ได้เกิดขึ้นในสถาบันทั้งหมดของสังคม แต่เป็นสิ่งที่เชื่อมสถาบันเหล่านั้นเข้าด้วยกัน บรรทัดฐาน และความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นสิ่งที่ฝังอยู่ในโครงสร้างสังคม ซึ่งสามารถทำให้สมาชิกสังคมเกิดความร่วมมือเพื่อเป้าหมายที่ปรารถนาสูงสุด (World Bank, 1999. อ้างถึงใน วรวิทย์ โรมรัตนพันธ์, 2548: 33)

ชินตักค สุวรรณ อัจฉริย (2549:124) มองว่าทุนสังคมเป็นทรัพยากรบนพื้นฐานความสัมพันธ์ระหว่างเครือข่ายและความสัมพันธ์ในกลุ่มสมาชิก โดยเกิดจากผู้แสดงมีบทบาทที่สอดคล้องกันในกิจกรรมภายในโครงสร้างสังคม ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้บรรลุเป้าหมาย หากขาดการแสดงบทบาทที่สอดคล้องกันในกิจกรรมแล้ว ย่อมไม่สามารถทำให้เกิดทุนทางสังคมได้

อมรา พงศาพิชญ์ (2546: 4) มองว่าทุนสังคม เป็นความสัมพันธ์ทางสังคมทั้งแนวราบและแนวตั้ง ระหว่างบุคคล สถาบันและ/หรือองค์กร ทั้งในรูปปัจเจก กลุ่ม และรูปเครือข่าย ทั้งนี้รวมทั้งค่านิยม บรรทัดฐานที่สังคมยึดถือ ซึ่งมีผลต่อวิถีชีวิตและวิธีการผลิตในครอบครัว ชุมชน และประชาสังคม

นอกจากนี้�มรายังได้ให้ความหมายทุนสังคมในเชิงสังคมวิทยา (Sociology) ว่าเป็นความสัมพันธ์ทางสังคมหรือโครงสร้างสังคม หรือบรรทัดฐาน ค่านิยม ซึ่งสนับสนุนให้เกิดประสิทธิภาพทางการเมืองและทางเศรษฐกิจในทางอ้อม เป็นองค์กรหรือสถาบัน หรือกลไกทางสังคมที่มีปฏิสัมพันธ์กับระบบเศรษฐกิจของสังคม

จะเห็นได้ว่าการให้ความหมายทุนสังคมของเหล่านักวิชาการข้างต้นจะเน้นถึงความสัมพันธ์ทางสังคม โครงสร้างสังคม สถาบันสังคม บรรทัดฐานสังคม และเครือข่ายสังคม เป็นแนวคิดหลักในการอธิบายความหมายทุนสังคม อย่างไรก็ตามนักวิชาการจำนวนหนึ่งก็มองว่าทุนสังคมหมายรวมถึง “คุณค่าชีวิตในการอยู่ร่วมกับผู้อื่น” ที่ปรากฏอยู่ในรูปของการมีมิตรต่อกัน การไว้วางใจกัน และการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ซึ่งผู้วิจัยขอยกตัวอย่างความหมายทุนสังคมในลักษณะดังกล่าวเพื่ออธิบายให้เข้าใจดังนี้

James Coleman มองว่าทุนสังคม เป็นความสัมพันธ์ในครอบครัว ความสัมพันธ์ในองค์กร ชุมชน หรือบรรทัดฐาน ความคิด ความเชื่อ ความไว้วางใจที่สมาชิกในสังคมมีให้ต่อกัน และสร้างสมมาตั้งแต่วัยเด็ก จนเติบโตเป็นผู้ใหญ่

Coleman อธิบายเพิ่มเติมว่าความสัมพันธ์ทางสังคมคือทรัพยากร คือต้นทุนที่สะสมอยู่ในรูปของความผูกพัน ความคาดหวัง ความไว้วางใจ รวมทั้งการสร้างช่องทางการสื่อสาร และสร้างบรรทัดฐานในเรื่องของบุญคุณ หรือกลไกการควบคุมทางสังคมรูปแบบอื่น ต้นทุนของทุนสังคมขึ้นอยู่กับระดับความเชื่อใจและความคาดหวังบุญคุณต้องได้รับการตอบแทนนอกจากนี้ต้นทุนสังคมของแต่ละบุคคลยังขึ้นอยู่กับความจำเป็น หรือความต้องการของบุคคลนั้น อิทธิพลของบุคคลนั้นมีอยู่ในสังคม ความกระชับของเครือข่ายทางสังคม สัญญาทางสังคม และปัจจัยอื่นๆ อย่างไรก็ตามทุนสังคมที่มีอยู่ไม่ได้เกิดจากการตั้งใจลงทุนเพื่อหวังผลอย่างใดอย่างหนึ่ง แต่เกิดจากกิจกรรมในอดีตที่ทำเพื่อวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายอย่างอื่น แต่มีผลสะสมในรูปของทุน (James Coleman . อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์, 2549: 2)

Robert Putnam (1996) มองว่าทุนสังคมเป็นคุณลักษณะชีวิตสังคมประกอบด้วยเครือข่าย บรรทัดฐาน และความเชื่อใจ ไว้วางใจ ที่ช่วยให้สมาชิกร่วมทำกิจกรรมเพื่อเป้าหมายร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเขาเชื่อว่าทุนสังคมมีบทบาทสำคัญสำหรับการเป็นเครื่องมือในการสร้างและรักษาเครือข่าย ส่วนบรรทัดฐานสังคม และความเชื่อใจ ไว้วางใจ คือวิธีการที่นำไปสู่เป้าหมาย (Robert Putnam, 1996. อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์, 2549: 3) เขายังกล่าวอีกว่า ทุนสังคมที่มีการสะสม และสำรองอยู่ในชุมชน จะเป็นตัวที่ช่วยเหลือเลี้ยงสังคมโดยใช้จารีต หรือธรรมเนียมปฏิบัติของชุมชน การพึ่งพาอาศัยกัน การต่างตอบแทนกัน และความไว้วางใจกันของคนในสังคม สิ่ง

เหล่านี้จะทำให้เกิดปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคมที่ลดการเอาเปรียบผู้อื่น สมาชิกสังคมจะเกิดการรวมตัวกัน มีการสร้างสำนึกร่วมกัน มีการเปลี่ยนจากตัวฉัน(I) เป็นพวกเรา (We) และทำให้เกิดค่านิยมในเรื่องประโยชน์ส่วนรวมระหว่างคนในสังคม (Sirianni and Friedland, 1995. อ้างถึงใน วรวิภา โรมรัตนพันธ์, 2548: 32)

Fukuyama (1995) มองว่า ทุนสังคมเป็นเสมือนธรรมชาติพื้นฐานที่มีในแต่ละสังคมที่ก่อให้เกิดการกระทำที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งได้แก่ ข้อมูลข่าวสาร การไว้วางใจกัน และจารีตที่เกี่ยวกับการพึ่งพิงอิงกัน หรือการต่างตอบแทนกันหรือการเป็นเครือข่ายที่ได้ปรากฏขึ้น (Fukuyama, 1995. อ้างถึงใน วรวิภา โรมรัตนพันธ์, 2548: 29)

ประเวศ ะสี (2542) มองว่าทุนสังคม การที่คนมารวมกัน เอาความดีมารวมกัน เพื่อแก้ปัญหาของสังคม (ประเวศ ะสี, 2542. อ้างถึงใน วรวิภา โรมรัตนพันธ์, 2548: 40)

วรวิภา โรมรัตนพันธ์ (2548: 176-177)ให้ความหมายทุนสังคมว่าเป็นทุนประเภทหนึ่งที่มาจากความร่วมมือร่วมใจของคนทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างคน หรือสถาบันขึ้น โดยความสัมพันธ์ดังกล่าวตั้งอยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจกัน ความเอื้ออาทรต่อกัน ความช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ทุนสังคมจึงเป็นเสมือนสมบัติสาธารณะที่สมาชิกทุกคนในสังคมสามารถเข้าถึง และใช้ประโยชน์ได้ตลอดเวลา และที่สำคัญทุนสังคมเป็นสิ่งที่ยิ่งใช้ยิ่งเพิ่มมากขึ้น

ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์ (2547: 37) มองว่าทุนสังคม เป็นปฏิสัมพันธ์ทางสังคมในลักษณะการทำงานร่วมกันเป็นเครือข่าย บนพื้นฐานของความไว้วางใจซึ่งกันและกัน (mutual trust) ของสมาชิก มีการทำดีต่อกันลักษณะต่างตอบแทนกัน (reciprocity) ในระหว่างกลุ่มสมาชิก การทำงานที่เกื้อกูลกัน ที่ไม่ใช่การแลกเปลี่ยนทางการเงิน (monetary exchange) หรือการกระทำสัญญาอย่างเป็นทางการ (formal contract) ความช่วยเหลือและเอื้ออาทรกันส่วนใหญ่เกิดขึ้นในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ (informal contract) คุณลักษณะเช่นนี้มีผลต่อภาคเศรษฐกิจและการจัดการในทางบวก (positive externality) กล่าวคือความไว้นื้อเชื่อใจกันส่งเสริมให้แลกเปลี่ยน ค้าขายกันอย่างง่ายขึ้น ลดต้นทุนค่าเสียห่วยลดค่าใช้จ่ายในการกำกับ และตรวจสอบ

กองทุนเพื่อสังคม (SIF) มองว่า ทุนของชุมชนเป็นทุนสังคมอย่างหนึ่งที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็ง ซึ่งประกอบไปด้วย (ทุน) ฐานทรัพยากรธรรมชาติ และฐานวัฒนธรรม ความเอื้อเพื่อเผื่อแผ่ การหลอมจิต หลอมความคิด และการผนึกกำลัง การสร้างทักษะในการจัดการรวมทั้งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน ซึ่งทั้งหมดส่งเสริมให้เกิดความเอื้ออาทรและความสามัคคีทำให้มีความเสียสละที่จะทำงานร่วมกัน โดยมีการรวมกำลังความคิด ความรู้ สติปัญญา และความชำนาญ

ที่มีอยู่ไปใช้ในการแก้ปัญหาร่วมกัน (กองทุนเพื่อสังคม(SIF). อ้างถึงใน วรวุฒิ โรมรัตนพันธ์, 2548: 40)

จะเห็นได้ว่าการให้ความหมายทุนสังคมของนักวิชาการกลุ่มที่สองนี้ นอกจากจะเน้นถึงความสัมพันธ์ทางสังคม โครงสร้างสังคม สถาบันสังคม บรรทัดฐานสังคม และเครือข่ายสังคม เป็นแนวคิดหลักในการอธิบายทุนสังคมแล้ว ยังมองว่าทุนสังคมหมายถึง“คุณค่าชีวิตในการอยู่ร่วมกับผู้อื่น”ที่ปรากฏอยู่ในรูปของการมีไมตรีต่อกัน ความไว้วางใจกัน และการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน และยังมีนักวิชาการไทยอีกหนึ่งท่านคือ อานันท์ กาญจนพันธุ์ (2541) ที่ให้ความหมายทุนสังคมเพิ่มเติมว่า ทุนสังคม คือวิถีคิด และระบบความรู้ในการจัดการวิถีของความเป็นชุมชน เช่น การจัดการทรัพยากร การจัดระบบความสัมพันธ์ในการอยู่ร่วมกันในสังคมชุมชน ไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ มนุษย์กับธรรมชาติ หรือมนุษย์กับสิ่งเหนือธรรมชาติ ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องอาศัยวิถีคิดเชิงซ้อน และเกี่ยวข้องกับระบบความรู้ ภูมิปัญญา อีกทั้งต้องอาศัยกฎเกณฑ์มากำกับการใช้ความรู้ที่นั้น ซึ่งอาจเป็นรูปของจารีต กฎหมาย หรือกฎเกณฑ์ทางสังคม พร้อมกันนั้นก็ต้องมีองค์กรที่เข้ามาทำหน้าที่จัดการเรื่องนั้นๆ เช่น การใช้ทรัพยากรต่างๆ การจัดการทุน เป็นต้น (อานันท์ กาญจนพันธุ์, 2541. อ้างถึงใน วรวุฒิ โรมรัตนพันธ์, 2548: 41)

จากการให้ความหมายของเหล่านักวิชาการข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า **ทุนสังคม** (social capital) หมายถึง ความสัมพันธ์ทางสังคม บรรทัดฐาน ค่านิยม วิถีคิด ระบบความรู้ที่อยู่บนพื้นฐานของความมีไมตรีต่อกัน ความไว้วางใจ และช่วยเหลือเกื้อกูลกัน สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่คอยอุ้มชูสมาชิกสังคม และสมาชิกสังคมเองได้ผลิตซ้ำและสร้างเสริมสิ่งเหล่านั้นอยู่ตลอดเวลา และมีผลให้สมาชิกสังคมสามารถดำเนินชีวิตร่วมกันได้อย่างราบรื่น รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ให้สามารถสนองตอบความต้องการและแก้ปัญหากับสมาชิกสังคมโดยรวมได้

2.2 รูปแบบทุนสังคม

Putnam ได้ชี้ให้เห็นข้อแตกต่างระหว่างทุนสังคมบนความเหมือน (bonding social capital) และทุนสังคมบนความต่าง (bridging social capital) (Robert Putnam, 1996. อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์, 2549: 3-4) ดังนี้

2.2.1 ทุนสังคมบนความเหมือน (bonding social capital)

ทุนสังคมบนความเหมือน (bonding social capital) คือความสัมพันธ์ของบุคคล กลุ่ม สมาคม ชุมชน ในระดับเดียวกัน เป็นความสัมพันธ์ที่เสมอภาคเท่าเทียมระหว่างสมาชิกที่มี

คุณสมบัติเหมือนกัน ช่วยให้เกิดการเชื่อมประสานระหว่างสมาชิกให้แน่นแฟ้น แต่อาจมีผลเสียในการสร้างกำแพงกีดกันคนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกที่มีคุณลักษณะแตกต่างไม่สามารถเข้าร่วมสร้างความสัมพันธ์ได้ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนบ้าน ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อน เป็นต้น

2.2.2 ทุนสังคมบคนความต่าง (bridging social capital)

ทุนสังคมบคนความต่าง (bridging social capital) คือความสัมพันธ์ของบุคคล กลุ่มสมาคม ชุมชน ที่ไม่อยู่ในระดับเดียวกัน เป็นความสัมพันธ์ของสมาชิกที่มีคุณสมบัติที่ไม่เหมือนกัน และเป็นความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกลุ่มที่ต่างกันไว้ด้วยกันเป็นความสัมพันธ์ที่อ่อนแอ แต่เปิดโอกาสให้มีการเปิดรับความแตกต่างหลากหลายได้ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างข้าราชการ กับประชาชน ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง ความสัมพันธ์ของคนที่ย้ายแตกต่างกัน เป็นต้น

ในทางปฏิบัติอาจพบว่าทุนสังคมสองรูปแบบนี้สร้างความขัดแย้ง และจำเป็นต้องพิจารณาข้อดีข้อเสียของแต่ละรูปแบบถ้าต้องการจะใช้ทุนสังคม

2.3 คุณลักษณะทุนสังคม

ด้วยเหตุที่ทุนสังคมนั้นเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ (intangible) ซึ่งแตกต่างจากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่จับต้องได้ (tangible) ทำให้การหาคุณลักษณะทุนสังคมที่เป็นรูปร่าง หรือวัตถุนั้นเป็นไปได้ แต่เราสามารถพิจารณาคุณลักษณะของทุนสังคมได้จากหลักการหรือสิ่งบ่งชี้วัดทุนสังคมได้

อานันท์ กาญจนพันธุ์ (2541) ได้กล่าวถึงทุนสังคมในสังคมไทยว่าอยู่ภายใต้หลักการสำคัญ 2 ประการ ได้แก่ หลักการตอบแทนกัน (reciprocity และหลักการใช้ประโยชน์ร่วมกัน (communalism) คือ (อานันท์ กาญจนพันธุ์, 2541: 6. อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์, 2549: 7)

2.3.1. หลักการตอบแทนกัน (reciprocity) จัดว่าเป็นหลักการสร้างพันธะทางสังคมในการตอบแทนกัน เป็นกลไกการสร้างความร่วมมือเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ ยกตัวอย่าง เช่น การแลกเปลี่ยนแรงงานแบบลงแขก การผลิตช่วงการสร้างบ้านให้สมาชิกในชุมชน รวมถึงการระดมแรงงานเพื่อกิจกรรมส่วนรวมของชุมชน เป็นหลักการที่เน้นความเท่าเทียม เป็นบรรทัดฐานที่ถูกผลิตซ้ำเรื่อยมาจนกลายเป็นสถาบันสำคัญในชุมชน ถือเป็น การสร้างหลักประกันความมั่นคงอีกทางหนึ่งของชีวิต

2.3.2 หลักการใช้ประโยชน์ร่วมกัน(communality) จัดเป็นทุนสังคมอีกแบบหนึ่ง ซึ่งจะหมายถึงการใช้พื้นที่ส่วนรวมของชุมชนในด้านต่างๆ กล่าวคือ นอกจากจะเปิดโอกาสให้คนในชุมชนมาใช้ประโยชน์ร่วมกันได้แล้ว ยังแฝงนัยของการจัดการร่วมกันของชุมชน โดยกำหนดกฎเกณฑ์ขึ้นมาเพื่อควบคุมการใช้พื้นที่อันถือเป็นของสมาชิกในชุมชน

Bullen & Onyx (1998) กล่าวถึงสิ่งบ่งชี้ทุนสังคมไว้ 5 ประการซึ่ง 2 ประการแรกสอดคล้องกับหลักการทุนสังคมที่ อานันท์ ได้อธิบายไว้ ส่วน 3 ประการหลังมีดังนี้ (Bullen & Onyx, 1998. อ้างถึงใน วรุณี โรมรัตน์พันธ์, 2548: 80-81)

2.3.3 การมีส่วนร่วมในเครือข่าย (participation in network) การมีส่วนร่วมในเครือข่าย(participation in network) เป็นความสัมพันธ์ของเครือข่ายที่ ยึดติดแน่นภายในระหว่างบุคคลและกลุ่ม คนจะยึดติดกับสิ่งต่างๆ ที่มีอยู่ในองค์กรที่ต้องเป็นทั้งลักษณะสมัครใจและความเท่าเทียม

2.3.4 ความไว้วางใจกัน (mutual trust) เป็นความต้องการของบุคคลที่จะลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในสังคม ความไว้วางใจกันเป็นสิ่งที่อยู่บนพื้นฐานของความเชื่อใจในผู้อื่น โดยมีความคาดหวังว่าผู้อื่นจะตอบสนองด้วยการกระทำกลับมาในวิธีเดียวกัน อย่างน้อยที่สุดความไว้วางใจกันก็จะช่วยให้บุคคลสบายใจว่าคนอื่นจะไม่มาทำลายตนเอง รวมทั้งสนับสนุนกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการเมืองอีกด้วย

2.3.5 บรรทัดฐานสังคม (social norms) เป็นรูปแบบของการควบคุมที่ไม่เป็นทางการ หรือเป็นการควบคุมทางอ้อม เช่น การนิโทษ การไม่สมาคมด้วย การกล่าวหาว่าไม่เข้าพวก เป็นต้น บรรทัดฐานสังคมมีความจำเป็นสำหรับการตรวจสอบพฤติกรรมที่ถูกคาดหวังในสังคม รวมทั้งการกำหนดพฤติกรรมที่มีคุณค่าที่สังคมยอมรับ เพราะบรรทัดฐานสังคมเป็นข้อตกลงที่บุคคลในสังคมได้ทำร่วมกัน และเป็นที่ยอมรับและเข้าใจร่วมกัน

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าคุณลักษณะของทุนสังคม ได้แก่ 1.การตอบแทนกัน (reciprocity) 2.การใช้ประโยชน์ร่วมกัน (communality) 3.การมีส่วนร่วมในเครือข่าย (participation in network) 4.ความไว้วางใจกัน (mutual trust) และ 5. บรรทัดฐานสังคม (social norms) อย่างไรก็ตามคุณลักษณะทุนสังคมทั้ง 5 นี้จะมีความเกี่ยวข้อง หรือซ้อนทับระหว่างกันอยู่เสมอ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปรากฏตัวที่โดดเด่นในช่วงที่มีการปฏิสัมพันธ์เป็นสำคัญ

3.ทุนวัฒนธรรม (cultural capital)

ภายหลังจากผู้วิจัยได้อ่านทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับทุนวัฒนธรรมแล้ว ผู้วิจัยสามารถจำแนก ทุนวัฒนธรรมออกเป็น 2 ความหมายใหญ่ๆ คือทุนวัฒนธรรมในความหมายทั่วไป และ ทุนวัฒนธรรมในความหมายเชิงสัมพัทธ์

3.1 ทุนวัฒนธรรมในความหมายทั่วไป

เป็นความหมายในทางวิชาการ ที่ค่อนข้างมีความเป็นกลาง หรือเป็นความหมายที่มีความหมายในตัวของมันเอง ทุนวัฒนธรรมในความหมายนี้เกิดขึ้นจากธรรมชาติของชีวิตทางสังคม และวัฒนธรรมของมนุษย์

Pierre Bourdieu นักสังคมวิทยาชาวฝรั่งเศส มองว่าทุนวัฒนธรรมนั้นเป็นสิ่งที่ติดอยู่กับตัวมนุษย์ที่เขาเรียกว่า Habitus หรือ จริตของบุคคลที่ฝังลึกอยู่ในบุคลิก ซึ่งเป็นผลจากการเติบโตขึ้นมาในสังคมผ่านกระบวนการขัดเกลาจากพ่อแม่ ครอบครัว สังคม โรงเรียน และสิ่งแวดล้อมต่างๆ โดยมีกลไกทางสังคมทำหน้าที่ผลิตซ้ำประสบการณ์ของบุคคล หล่อหลอมบุคลิกจนเกิดจริต (Pierre Bourdieu. อ้างถึงใน ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์, 2547: 41) หรือหากกล่าวอีกนัยหนึ่ง Habitus คือคลังความรู้พื้นฐานที่มนุษย์นำติดตัวไปตลอดเวลาในฐานะที่เป็นผลมาจากการมีชีวิตอยู่ในวัฒนธรรมหรืออนุวัฒนธรรมของแต่ละคน เช่น บุคคลที่มาจากภูมิหลังของชนชั้นแรงงานก็จะนำเอา “อิทธิพล” ของสภาพแวดล้อมดังกล่าวไปใช้ในการดำเนินพฤติกรรมของตน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของความรู้เฉพาะท้องถิ่น รูปแบบของการพูด รูปแบบของทัศนคติที่มีต่อเรื่องการแต่งงาน เป็นต้น (เชษฐา พวงหัตถ์, 2548: 114)

Dortier (2002) เห็นว่าในความเข้าใจของบูร์ดิเยอนั้น Habitus หมายถึงกิริยาท่าทาง ความคิด มารยาทของบุคคลที่เราได้มา และสะสมอยู่ในตัว โดยไม่รู้ตัวว่ามันมีดำรงอยู่ มันกลายเป็นส่วนหนึ่งของความคิดความอ่านในชีวิตประจำวัน อยู่ในจิตไร้สำนึก ทำให้เราทำสิ่งต่างๆ โดยไม่ต้องคิด บูร์ดิเยอใช้คำว่าฮาบิตุสเพื่อแยกให้เห็นความแตกต่างกับคำว่า Habit ในสองแง่ แ่งแรก Habitus ไม่ใช่สิ่งที่เป็นปกติธรรมดาในการกระทำของบุคคล นอกจากนั้น Habitus ทำให้เราสามารถประพฤติปฏิบัติได้อย่างเป็นธรรมชาติหรือเป็นอิสระเสรี ในพื้นที่ที่เราไม่จำเป็นจะต้องรู้สึกว่าจะต้องควบคุมคำพูดหรือการกระทำของตัวเอง โดยปกติคนเราจะรู้ว่าเรามี Habitus เช่นไรก็ต่อเมื่อเราเข้าไปอยู่ในสถานที่ที่เราไม่ได้ทำตามปกติ เช่น ชนชั้นแรงงานถูกเชิญไปงานราตรีระดับโลกนอกจากจะไม่คุ้นเคยแล้วยังจะตระหนกถึง Habitus เมื่อเข้าไปอยู่ในที่ที่ไม่รู้จักกา กฎเกณฑ์ของปฏิสัมพันธ์ว่า

วิธีที่จะพูดจา วิธีที่จะปฏิบัติควรทำอย่างไร ภาษาที่ ชนชั้นสูงใช้กับภาษาที่สามัญชนใช้ เหล่านี้ทำให้เกิดHabitusในทางภาษาที่แตกต่างกัน (Dortier, 2002.อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, 2549: 249)

สุภางค์ จันทวานิช (2549: 251) กล่าวว่า เราอาจแปลHabitusเป็นไทยว่า “แนวจริต” คำนี้ อยู่ระหว่างคำว่า นิสัย และคำว่าสันดานHabitusไม่ใช่นิสัย เนื่องจากฝังลึกอยู่ในระดับจิตไร้สำนึก ของคนและHabitusก็ไม่ใช่สันดาน เพราะคำว่าสันดานสื่อถึงลักษณะที่มีคุณสมบัติในทางลบแต่ Habitusมิได้มีคุณสมบัติในทางลบHabitusจึงหมายความถึงจริตที่บุคคลได้สั่งสมลงไปในตัว โดยไม่รู้ตัว เป็นแนวทางที่จะประพฤติปฏิบัติ พูดจา คนที่ไม่มีHabitusก็จำเป็นที่จะต้องปรับ และ หากต้องการมีHabitusที่โดดเด่นก็จำเป็นจะต้องปรับจริตของตนให้เหมือนกับคนที่เป็นชนชั้นผู้นำ จึงเกิดเป็นลักษณะที่เรียกว่า คัดจริตขึ้น

Cabin (2002) กล่าวว่า การเข้าถึงกิจกรรมทางวัฒนธรรม (ตามแนวทางของโลกวัฒนธรรม ของฝรั่งเศสโดยเฉพาะ) เช่น การไปชมละคร ไปชมพิพิธภัณฑ์ หรือห้องศิลปะ หอศิลป์ เป็นพฤติกรรมที่แตกต่างกันไปในแต่ละชนชั้น คนบางคนชอบบริโภคศิลปะที่มีลักษณะ เป็นชาวบ้าน เช่น การไปชมภาพยนตร์ การชอบดูละครที่จบแบบappy ending การชมละครโทรทัศน์ ชอบภาพที่เป็นภาพวาด หรือภาพที่เหมือนที่เรียกว่า reproduction แต่ชนชั้นนำที่มีความโดดเด่น จะมีความชอบที่แตกต่างกันไป เช่น กิจกรรมฟังดนตรีคลาสสิก ดูภาพเขียนหรือภาพปฏิมากรรม อ่านงานที่เป็นวรรณกรรม ไปชมละคร ฯลฯ แทนที่จะมีกิจกรรมทางวัฒนธรรมอื่นๆ เช่น ชมภาพยนตร์ ถ่ายรูป ร้องเพลงหรือร้องคาราโอเกะ และแม้ในกลุ่มที่มีวัฒนธรรมแบบชนชั้นนำ ก็ยังมีรายละเอียดย่อยลงไปอีก เช่น ในหมู่คนที่ฟังเพลงคลาสสิก ก็ยังมีคนที่มีรสนิยมที่ค่อนข้างเบื่งดั้ง เช่น ฟังเพลงประเภท Blue Danube พวกที่มีรสนิยมระดับกลางๆเช่น ฟังเพลง rhapsody in blue ของ George Gershwin และ กลุ่มที่มีรสนิยมอันโดดเด่นที่ชอบฟังเพลงบรรเลงที่ใช้ harpsichord ซึ่งเป็น เครื่องดนตรีที่หาฟังได้ยาก และมีเสียงไพเราะ (Cabin, 2002. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, 2549 : 252)

การแสดงออกของHabitusยังปรากฏอยู่ในพฤติกรรมอื่นๆ เช่น เสื้อผ้า การตกแต่งบ้านการ ท่องเที่ยว การพักผ่อนหย่อนใจ การกีฬา และอาหาร ในขณะที่สามัญชนนิยมกินอาหารแบบบุฟเฟ่ต์ ที่มีอาหารมากมายหลายประเภท ชนชั้นนำจะนิยมกินอาหารจานเล็กๆ ที่มีเนื้อสัตว์เพียงหนึ่งอย่าง เช่น ปลา 1 ชิ้น หรือเนื้อ 1 ชิ้น เท่านั้น ไม่ปะปนกัน ในเรื่องของกีฬา กีฬาที่สามัญชนนิยมจะเป็น ฟุตบอล รักบี้ ชกมวย ซึ่งเป็นกีฬาที่ใช้พลังกำลัง และเน้นในเรื่องของการทุ่มเท แต่กีฬาของชนชั้นที่ โดดเด่นอย่างชนชั้นกลางและชนชั้นสูงจะเป็นกีฬาที่มีลักษณะแตกต่าง ได้แก่ กอล์ฟ แข่งเรือใบ ขี่ ม้า ซึ่งกีฬาเหล่านี้แสดงให้เห็นถึงการเลือกที่จะเล่นตามลำพัง หรือเล่นกับผู้เล่นที่ได้เลือกแล้ว ไม่ใช่ เล่นกับใครก็ได้ นอกจากนี้Habitusยังมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับแบบแผนการใช้ชีวิตอยู่มาก เพราะ

Habitus เป็นสิ่งกำหนดแบบแผนการใช้ชีวิตของบุคคล และแบบแผนการใช้ชีวิตนั้นบางครั้งก็ไม่ได้ขึ้นอยู่กับฐานะทางเศรษฐกิจ (Cabin, 2002: 25-26. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, 2549: 252)

Habitus มาเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความโดดเด่นของชนชั้นนำ โดยที่ฮาบิตุสทำให้ชนชั้นนำมีลักษณะนิสัยที่ต่างไปจากคนโดยทั่วไป และแสดงออกผ่านสิ่งที่เรียกว่า *รสนิยม* รสนิยมไม่ใช่เรื่องที่ยื่นอยู่กับรายได้ แต่เป็นเรื่องของการตั้งสมมติที่ตกทอดมาเป็นมรดกของครอบครัวและวงศ์ตระกูล

ตารางที่ 1 แสดงฮาบิตุส รายได้ อาชีพ รสนิยม และอุดมการณ์ทางการเมืองของแต่ละคน

ทุนวัฒนธรรม	รายได้	อาชีพ	กีฬา	ศิลปะ (ดนตรี)	อาหาร (เครื่องดื่ม)	อุดมการณ์ทางการเมือง
สูง	สูง	อาจารย์-มหาวิทยาลัย ศิลปิน ผู้บริหาร แพทย์	หมากรุก ปีนเขา ว่ายน้ำ ขี่จักรยาน กอล์ฟ	เปียโน	วิสกี้	?
	ต่ำ	ผู้บริหารรายย่อย ครู พนักงาน หัวหน้าช่าง คนงาน	ไพ่ ฟุตบอล	ละคร	เบียร์	ซ้าย
ต่ำ	สูง	วิศวกร นักธุรกิจ เจ้าของโรงงาน ผู้บริหาร	กอล์ฟ สกี เรือใบ เทนนิส จี่ม้า	-	แชมเปญ	ขวาแน่ๆ
	ต่ำ	ธุรกิจรายย่อย ช่างฝีมือ เกษตรกร	เบตอง ตกปลา ฟุตบอล	แอกคอร์ด- เดียน	ไวน์แดง ไวน์มีฟอง	?

ตารางนี้ดัดแปลงจาก Figure 1 The space of social positions and the space of lifestyles (Bourdieu, 1998: 5. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, 2549: 264)

จากตารางที่ 1 หากพิจารณาทุนวัฒนธรรมเราอาจแบ่งคนออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีทุนวัฒนธรรมสูง และกลุ่มที่มีทุนวัฒนธรรมต่ำ และแต่ละกลุ่มก็ยังสามารถแบ่งได้อีก 2 กลุ่มย่อยตามทุนทางเศรษฐกิจ คือ ผู้ที่มีรายได้สูงกับผู้ที่มีรายได้ต่ำ ในแต่ละกลุ่มย่อยเราอาจจะเห็นถึงความแตกต่างในรสนิยมไม่ว่าจะเป็นการเล่นกีฬา ดนตรี อาหารเครื่องดื่ม รวมถึงอุดมการณ์ทางการเมือง เช่น กลุ่มที่มีทุนวัฒนธรรมสูงและทุนทางเศรษฐกิจสูงจะเล่นกีฬาและใช้เวลาว่างในการเล่น

หมากรุก ปีนเขา ว่ายน้ำ เล่นกอล์ฟ ชมละคร ชมการแสดงเปียโน และดื่มวิสกี้ ในขณะที่การตกปลา การเล่นเปตอง ฟุตบอล การเล่นเกมคอมพิวเตอร์ และการดื่มไวน์ เป็นกิจกรรมและเครื่องดื่มของคนที่มีทุนวัฒนธรรมต่ำ โดยเฉพาะกีฬาฟุตบอล จัดได้ว่าเป็นกีฬาของคนที่มีทุนทางเศรษฐกิจต่ำไม่ว่าจะมีทุนวัฒนธรรมสูงหรือต่ำ เนื่องจากเป็นกีฬาที่ไม่ต้องมีอุปกรณ์มาก และเล่นและติดตามชมได้โดยกติกาไม่ยากเกินไป (สุภางค์ จันทวานิช, 2549: 264)

Throsby (2001) เห็นว่าเราสามารถนิยามทุนวัฒนธรรมครอบคลุมคุณค่าทางวัฒนธรรมที่สะสมมาในอดีต และที่จะเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งวิเคราะห์ให้เห็นระหว่าง stock of cultural capital กับ flow of services นอกจากนี้ Throsby ยังอธิบายว่าทุนวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่มีความสำคัญพร้อมกับจำแนกแยกแยะคุณค่าของทุนวัฒนธรรม (cultural value) เป็นหมวดหมู่ดังนี้ (Throsby, 2001. อ้างถึงใน ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์, 2547: 41-44)

1. คุณค่าเชิงสุนทรียศาสตร์ (Aesthetic value)
2. คุณค่าเชิงจิตวิญญาณ (Spiritual value)
3. คุณค่าเชิงสังคม (Social value)
4. คุณค่าเชิงประวัติศาสตร์ (Historical value)
5. คุณค่าเชิงสัญลักษณ์ของสังคม (Symbolic value)
6. คุณค่าในฐานะที่เป็นของแท้ (Authenticity value)

ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์ (2547: 40-42) กล่าวว่าทุนวัฒนธรรมเกี่ยวข้องกับ “คุณค่า” “ความรู้” “ภูมิปัญญา” และงานสร้างสรรค์อันเกิดจากการค้นคว้า และค้นพบ โดยผู้ทรงความรู้ในท้องถิ่น รวมทั้งค่านิยมและความเชื่อที่ผูกพันสังคมทำให้เกิดการจัดระเบียบของสังคม หรือสร้างกติกาที่เป็นคุณค่าต่อสังคม โดยส่วนรวมรวมถึงกิจกรรมการถ่ายทอดความรู้จากคนรุ่นหนึ่ง ไปสู่อีกคนหนึ่ง ตัวอย่างทุนวัฒนธรรมมีมากมาย เช่น ภาษา งานศิลปกรรมซึ่งเป็นความภาคภูมิใจของส่วนรวม ความรู้ที่สะสมมาในอดีต (ว่าด้วยเรื่องราวต่างๆ เช่น การถนอมอาหาร สมุนไพร สถาปัตยกรรม เทคโนโลยีชาวบ้าน) กติกาของสังคมที่ช่วยให้สังคมอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุข และเอื้ออาทรมากกว่า การเอาัดเอาเปรียบกัน ผลงานวรรณกรรม คำบอกเล่า ดนตรี วัฒนธรรม ประเพณี และความเชื่อเหล่านี้เป็นรูปแบบและกิจกรรมของทุนวัฒนธรรม

3.2 ทุนวัฒนธรรมในความหมายเชิงสัมพัทธ์

ทุนวัฒนธรรมในความหมายเชิงสัมพัทธ์ เป็นความหมายในขณะที่มีความเกี่ยวข้องกับสิ่งอื่นหรือบริบทแวดล้อม ซึ่งแบ่งย่อยออกเป็น 2 ชนิด คือทุนวัฒนธรรมที่ส่งเสริม “มูลค่า” ทางเศรษฐกิจ และทุนวัฒนธรรมที่ส่งเสริม “คุณค่า” ทางชีวิตสังคมและวัฒนธรรม

3.2.1 ทฤษฎีวัฒนธรรมที่ส่งเสริม “มูลค่า”ทางเศรษฐกิจ

ทฤษฎีวัฒนธรรมในความหมายนี้ ได้ถูกนำเสนออย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมโดยรังสรรค์ ธนพรพันธุ์ ในการแสดงปาฐกถาไชยยัง ลิมทองกุล หัวข้อ “ทฤษฎีวัฒนธรรม” ทฤษฎีวัฒนธรรม (cultural capital)” ซึ่งในทัศนะนักวิชาการท่านนี้ มองว่า ทฤษฎีวัฒนธรรม (cultural capital) เป็นทุนหลัก (dominant capital) ในระบบโครงสร้างสังคมและเศรษฐกิจแบบทุนนิยมอันเป็นระบบเปลี่ยนผ่านจากสมัยที่ “ทุนอุตสาหกรรม”(industrial capital) เป็นทุนหลักไปสู่ยุคสมัยที่ “ทุนบริการ” (service capital) โดยมีอุตสาหกรรมสินค้าวัฒนธรรม (cultural products) เป็นองค์ประกอบ

รังสรรค์ได้ให้ความหมายทฤษฎีวัฒนธรรมไว้อย่างชัดเจนว่า หมายถึง ทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าและบริการที่มีนัยทางวัฒนธรรม และทฤษฎีวัฒนธรรมนี้จะเติบโตอย่างกล้าแข็งได้ ก็ด้วยการเติบโตของอุตสาหกรรมสินค้าวัฒนธรรม (cultural products) ซึ่งหมายถึง สินค้าและบริการที่วัฒนธรรมฝังตัวในสินค้าและบริการนั้น โดยใช้แนวความคิดว่าการฝังตัวทางวัฒนธรรม (cultural embodiment) ซึ่งเป็นการนำแนวคิดนักเศรษฐศาสตร์ นีโอคลาสสิกที่ว่าด้วย technological embodiment หรือ Embodied technology มาประยุกต์วิเคราะห์กับวัฒนธรรม และตั้งชื่อว่า cultural embodiment หรือ embodied culture และรังสรรค์ ยังได้ย้ำว่าแนวคิดเรื่องทฤษฎีวัฒนธรรมนี้ “เป็นแนวคิดที่ไม่ได้ปรากฏมาก่อนในงานของเศรษฐศาสตร์ หรือแม้แต่ นักสังคมวิทยาและนักมานุษยวิทยา แต่ผู้เขียนนำเสนอแนวคิดนี้เป็นครั้งแรก ณ ที่นี้” ทั้งนี้เพื่อวิเคราะห์การเกิดขึ้นและเติบโตของ ทฤษฎีวัฒนธรรมในระบบทุนนิยมโลกและระบบเศรษฐกิจไทยที่เริ่มปรากฏมากขึ้น โดยพยายามที่จะตอบคำถามพื้นฐานที่ว่า ทฤษฎีวัฒนธรรมก่อเกิดได้อย่างไร และเหตุใดจึงเติบโตใหญ่จนเกินกำลังโฉมหน้าระบบทุนนิยมโลก รังสรรค์ได้อธิบายว่าสืบเนื่องมาจากปัจจัย 4 ประการ คือ

1. กระบวนการแปรวัฒนธรรมให้เป็นสินค้า (commoditization of culture)
2. กระบวนการพาณิชย์ยานุวัตร (commercialization of culture)
3. กระบวนการเทคโนโลยียานุวัตร (technologicalization of culture)
4. กระบวนการโทรทัศน์านุวัตร (televitonalization of culture)

รังสรรค์ ได้กล่าวทิ้งท้ายไว้อย่างน่าคิดว่าทฤษฎีวัฒนธรรมนั้นเป็นพัฒนาการขั้นล่าสุดของระบบทุนนิยมโลกซึ่งกำลังทวีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ ถึงขั้นที่จะพัฒนาไปสู่ทุนนิยมวัฒนธรรม (cultural capitalism) และการเติบโตของทฤษฎีวัฒนธรรมยังช่วยส่งเสริมกระบวนการสากลานุวัตรของวัฒนธรรมชาติมหาอำนาจ ไม่ว่าจะเป็นสหรัฐอเมริกา ยุโรปตะวันตก และญี่ปุ่น การปะทะทางวัฒนธรรมจะมีมากขึ้น แต่ความขัดแย้งทางวัฒนธรรมจะรุนแรงหรือไม่ ขึ้นอยู่กับกระบวนการขัดเกลาทางวัฒนธรรมในแต่ละสังคมเป็นสำคัญ (สุริชัย หวันแก้ว, 2547: 72-73)

นอกจากนี้ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์ (2547:42) ได้สังเคราะห์ความหมายทุนวัฒนธรรมของนักวิชาการชาวต่างประเทศและชาวไทยบางท่าน ไว้ที่น่าสนใจดังนี้

1. เนื้อหาทุนวัฒนธรรม เป็นคุณค่าที่มาพร้อมกับค่านิยม ความเชื่อ ความรู้ และภูมิปัญญาในแต่ละท้องถิ่น แต่ละกลุ่ม

2. รูปแบบทุนวัฒนธรรม

- ความรู้ที่ไม่เป็นทางการ
- ทักษะการถ่ายทอดให้เยาวชนหรือลูกหลานเพื่อสืบทอดต่อไปในอนาคต
- การยอมรับกฎเกณฑ์ทางวัฒนธรรม ซึ่งสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมหรือขนบธรรมเนียมที่มีคุณค่าต่อสังคม
- การจัดระเบียบสังคม การยอมรับฐานะของตนต่อสังคม (เช่น เป็นเด็กเป็นผู้ใหญ่)
- การมีส่วนร่วมของประชาชนในการดูแล และจัดการทรัพยากรสาธารณะ
- เป็นกิจกรรมร่วม และวัตถุที่มีคุณค่า เช่น มรดกโลก

3. คุณสมบัติทุนวัฒนธรรม

- เป็นการถ่ายทอดความรู้จากรุ่นสู่รุ่น สนับสนุนการพัฒนาทุนมนุษย์
- ก่อให้เกิดสิ่งที่ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มได้ทางอ้อม เช่น สนับสนุนให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ
- มีคุณค่าในฐานะที่ให้อรรถประโยชน์ และความภาคภูมิใจร่วมกันเป็น collective goods อย่างหนึ่ง
- ทุนวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่มิพลวัต อาจเพิ่มมูลค่า หรือลดคุณค่าลงได้
- ทุนวัฒนธรรมทำให้การดำรงอยู่ของท้องถิ่น ราบรื่น ลดความขัดแย้ง ลดโอกาสการกระทำในลักษณะเอาเปรียบต่อส่วนรวม (free-riding)
- ในกรณีที่ทุนวัฒนธรรมเป็นที่รู้จักกว้างขวาง มีผลดึงดูดใจให้คนอื่นมาเรียนรู้และมาศึกษา

4. การใช้ประโยชน์

- เป็นคุณค่าที่ช่วยให้สังคมดำรงอยู่อย่างสมดุลย์ พึ่งพาอาศัยกัน สร้างสินค้าสาธารณะใช้ร่วมกันแทนที่จะเป็นสังคมแห่งการแย่งชิง (ซึ่งจะเพิ่มต้นทุนค่าเสียหายสำหรับทุกคน)
- ใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ เช่น ศิลปกรรม งานฝีมือ การแสดง
- มีผลประโยชน์ทางอ้อม เช่น สนับสนุนเศรษฐกิจท่องเที่ยว

- ถ่ายทอดความรู้ในลักษณะ tacit knowledge ทักษะและความชำนาญจากรุ่นหนึ่งไปอีกรุ่นหนึ่งช่วยจัดระเบียบสังคม

3.2.2. ทฤษฎีวัฒนธรรมที่ส่งเสริม “คุณค่า” ชีวิตสังคม และวัฒนธรรม

ทฤษฎีวัฒนธรรมในความหมายนี้ได้เสนอผ่านงานเขียนของ ชัยอนันต์ สมุทวณิช เรื่อง “วัฒนธรรมคือทุน” ซึ่งข้อเสนอในงานเขียนนี้ได้วิพากษ์วิจารณ์วัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับ “มูลค่า”ทางเศรษฐกิจ ไว้ที่น่าสนใจยิ่ง

โดยประเด็นที่ ชัยอนันต์ นำเสนอก็คือ การนิยามคำว่า “ทุนวัฒนธรรม” นั้นต้องให้น้ำหนักกับ “วัฒนธรรม” ว่าไม่ใช่เป็นเพียง “ทุนวัฒนธรรม” (social capital) ในระบบเศรษฐกิจทุนนิยมเท่านั้น แต่ “วัฒนธรรมคือทุนชนิดหนึ่ง” (culture as capital) เมื่อมองว่าวัฒนธรรมคือทุนชนิดหนึ่งแล้ว ก็มี cultural stock ได้ และการเปลี่ยนแปลงใน cultural stock น่าจะถือได้ว่าการลงทุนหรือทำให้ทุนเดิม (มรดกทางวัฒนธรรม) รักษาคุณค่าไว้ ความมั่นคงและความมั่นคงทางจิตวิญญาณเน้นความมั่นคงทางวัฒนธรรม ซึ่งก็คือจุดหมายของความเป็นมนุษย์ที่ไม่ใช่เป็นเพียง Homo Economica หรือ Homo Technologica และที่สำคัญ ชัยอนันต์ ได้ย้ำว่า วัฒนธรรมในฐานะที่เป็นทุนหลักของสังคมนั้นย่อมหมายถึงการปรับบทบาทให้วัฒนธรรมพ้นจากการเป็นฝ่ายถูกกระทำและ มีบทบาทรองรับให้เป็นฝ่ายกระทำตื่นตัวและมีบทบาทนำบทบาทรุกได้ (ชัยอนันต์ สมุทวณิช, 2540 : 20-21)

จากที่กล่าวมาผู้วิจัยเห็นว่าทุนวัฒนธรรมในความหมายเชิงสัมพัทธ์นี้ เป็นทุนวัฒนธรรมที่มนุษย์สามารถที่จะนิยาม หรือจัดการได้ ทั้งในแง่ของการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจ และในแง่ของการส่งเสริมระบบสังคมและวัฒนธรรม อาจเรียกทุนวัฒนธรรมชนิดนี้ว่าเป็น “ทุนวัฒนธรรมประยุกต์” ได้

จากที่กล่าวมาผู้วิจัยจึงขอสรุปได้ว่า ทุนวัฒนธรรม มีทั้งความหมายโดยทั่วไป และความหมายเชิงสัมพัทธ์ โดยทุนวัฒนธรรมในความหมายทั่วไปนั้นเป็นความหมายในทางวิชาการที่ค่อนข้างมีความเป็นกลาง หรือเป็นความหมายที่มีความหมายในตัวของมันเอง ทุนวัฒนธรรมในความหมายนี้เกิดขึ้นจากธรรมชาติของชีวิตทางสังคม และวัฒนธรรมของมนุษย์ เช่น ความเชื่อ อุดมการณ์ แนวจริต (habitus) เป็นต้น ส่วนทุนวัฒนธรรมในความหมายเชิงสัมพัทธ์นั้นเป็นความหมายทุนวัฒนธรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับสิ่งอื่นหรือบริบท ซึ่งแบ่งย่อยออกเป็น 2 ชนิดคือทุนวัฒนธรรมที่ส่งเสริม “มูลค่า”ทางเศรษฐกิจและทุนวัฒนธรรมที่ส่งเสริม “คุณค่า”ทางชีวิต

สังคมและวัฒนธรรม อย่างไรก็ตามการที่จำแนกทุนวัฒนธรรมออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆก็เป็นเพราะให้ง่ายสำหรับการเข้าใจเท่านั้น แต่ในความเป็นจริงแล้วทุนวัฒนธรรมทั้งสองประเภทไม่มีความเกี่ยวเนื่องกันเสมอ

3.3 รูปแบบทุนวัฒนธรรม

Pierre Bourdieu กล่าวว่าทุนวัฒนธรรมจะปรากฏตัวได้ใน 3 รูปแบบคือ (Pierre Bourdieu . อ้างถึงใน ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์, 2547: 41)

3.3.1 เป็นสิ่งที่ฝังอยู่ในตัวคน หรือกลุ่มคน (an embodied state) เช่น ความคิด ความเชื่อ จินตนาการ ความคิดริเริ่ม การเชื่อถือ หรือทุนวัฒนธรรมที่อยู่ใน Habitus อยู่ในรูปของการแสดงออกทางร่างกาย และจิตใจที่คงทนถาวร มักปรากฏในรูปของวัฒนธรรม และต้องใช้ระยะเวลาในการรวมกันเป็นรูปเป็นร่าง (Pierre Bourdieu, 1997. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช ,2549: 257-258)

3.3.2 เป็นสิ่งที่มีรูปลักษณ์และเป็นตัวตน (an objectified) เช่น ภาพวาด หนังสือ เครื่องมือ (เครื่องดนตรี อุปกรณ์ และสิ่งกันคิดต่างๆ) สิ่งก่อสร้างและสถานที่มรดกโลก หรือ ทุนที่ถูกทำให้อยู่ในรูปที่เป็นรูปธรรม ทุนวัฒนธรรมแบบนี้มีคุณสมบัติมากมาย แต่สามารถนิยามได้เพียงแค่ว่า เป็นคุณสมบัติที่มีความสัมพันธ์กับทุนวัฒนธรรมในแบบที่ประกอบกัน ทุนรูปแบบนี้ถูกทำให้เป็นวัตถุในรูปของสิ่งของ เช่น รูปภาพ งานเขียน หนังสือ พจนานุกรม อนุสาวรีย์ เครื่องมือเครื่องจักร ฯลฯ ความเป็นทุนวัฒนธรรมดังกล่าวสามารถส่งผ่านวัตถุได้ เช่น ด้วยการสะสมภาพวาด โดยการสะสมทุนสามารถถูกส่งผ่านได้เหมือนกับทุนทางเศรษฐกิจ แต่สิ่งที่สามารถส่งผ่านได้คือ ความเป็นเจ้าของภาพ ซึ่งคือ ความเป็นเจ้าของวิถีการบริโภคภาพเขียน(Pierre Bourdieu,1997. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, 2549: 257-258)

3.3.3 ความเป็นสถาบัน (an institutionalized state) หมายถึง กติกา ความคิด ความเชื่อ การยอมรับ ที่หลายๆคนเห็นร่วมกัน เช่น การยอมรับสถาบันวัด กษัตริย์โรงเรียน ผู้ทรงความรู้ ฯลฯ หรือ ทุนที่ทำให้เป็นสถาบัน อยู่ในรูปของการทำให้เป็นวัตถุ หรือรูปธรรมที่ถูกจัดแยก เพราะอ้างอิงคุณสมบัติเริ่มต้นของทุนวัฒนธรรมและจะถูกเข้าใจว่าเป็น การรับประกัน โดยแสดงออกในรูปของประกาศนียบัตร หนังสือรับรอง และการสอบ (Pierre Bourdieu, 1997. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, 2549: 257-258)

บูร์ดิเยอ กล่าวว่า “ทุน” ถูกทำให้อยู่ในรูปของสิ่งที่เป็นรูปธรรม หรืออาจอยู่ในรูปของสิ่งประกอบกันอยู่ที่ต้องใช้เวลาในการสะสม คือต้องใช้ความสามารถที่เป็นศักยภาพในการสร้างผลกำไรหรือส่วนเกิน และทำการผลิตซ้ำตัวเองในแบบของความเป็นรูปธรรมของสิ่งนั้น และถูกจารึกในโครงสร้างของการจัดสรรของชนิดและชนิดย่อยของทุนที่แตกต่างกัน ในช่วงจังหวะเวลาที่แสดงถึงภายในโครงสร้างของสังคมโลก ที่มีกลุ่มของอุปสรรคที่จารึกดูแลการทำหน้าที่ในวิถีสำหรับความคงทนของทุน และกำหนดโอกาสของความสำเร็จในการปฏิบัติ (Pierre Bourdieu, 1997. อ้างถึงใน สุภางศ์ จันทวานิช, 2549: 258)

ผู้วิจัยขอสรุปว่า ทุนวัฒนธรรม คือ “คุณค่าหรือความหมายร่วมทางสังคม” ซึ่งได้แฝงฝังอยู่ในบรรดาเรื่องเล่า ความเชื่อ แนวจิต พิธีกรรม ประเพณี วัตถุสิ่งของและปฏิบัติการต่างๆ ไหลเวียนอยู่ในสังคมหนึ่งในช่วงเวลาหนึ่งๆ ทุนวัฒนธรรมจะส่งผลในด้านใดๆ นั้น (เศรษฐกิจ สังคมการเมือง) ขึ้นอยู่กับมนุษย์ในสังคม และ/หรือบริบทแวดล้อมเป็นผู้กำหนด

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. รายงานการวิจัย

บัวพันธ์ พรหมพักพิง (2546) รายงานการวิจัยเรื่อง “การก่อเกิด การผลิตซ้ำ และการขยายตัวของทุนทางสังคมในชนบทอีสาน” งานวิจัยนี้ผู้วิจัยใช้ชุมชนหมู่บ้านใน ภาคอีสาน 3 ชุมชนเป็นสนามข้อมูลในการดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยได้ใช้ทัศนะทางวิชาการ (perspectives) ที่นอกเหนือจากแนวคิดเรื่องทุนทางสังคม โดยผู้วิจัยใช้แนวคิดที่เรียกว่า actor-oriented paradigm และ resource prefaces approach โดยหลักคิดที่สำคัญคือการมองว่า ผู้กระทำทางสังคมต่างก็มีความสามารถตระหนักรู้ต่อสิ่งแวดล้อมรอบตัว และใช้ทรัพยากรที่มีอยู่เพื่อบรรลุเป้าหมายที่เป็นไปได้ที่ดีที่สุดเท่าที่โอกาสจะอำนวย ประการสำคัญคือ คำว่า “ทรัพยากร” ผู้วิจัยมิได้มีความหมายแค่เพียงทรัพยากรทางสังคม ทางวัตถุ ตามแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์เท่านั้น แต่หมายรวมทั้งทรัพยากรที่ไม่ใช่วัตถุ ซึ่งได้แก่ระบบความสัมพันธ์ หรือคุณลักษณะทางสังคม และวัฒนธรรมของหน่วยการกระทำทางสังคมต่างๆ ด้วย

ผู้วิจัยได้ให้คำอธิบายเชิงทฤษฎีว่า ทฤษฎีทุนทางสังคม ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ว่า ระบบความสัมพันธ์ทางสังคม เครือข่าย ตลอดจนความเชื่อและระบบค่านิยม จะสามารถเปลี่ยนแปลงไปเป็นวัตถุดิบ ซึ่ง ตลอดจนสร้างความเจริญเติบโตในชีวิตมนุษย์ในด้านต่างๆ ขึ้นมาได้ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ระบบความสัมพันธ์ทางสังคม เครือข่าย ความเชื่อหรือระบบค่านิยม อาจเรียกได้ว่าเป็น

โลกอัตตวิสัย ส่วนวัตถุยังชีพก็คือโลกภาวะวิสัยนั่นเอง ผู้วิจัยชี้ว่าในชีวิตจริงของมนุษย์โลกอัตตวิสัยและโลกภาวะวิสัยมีความสัมพันธ์กัน หรือดำรงอยู่ควบคู่กัน

การแยกโลกทั้งสองออกจากกันอย่างเด็ดขาดนั้น ในทางทฤษฎีเรียกว่า แนวคิดในลักษณะที่เรียกว่า “คู่ตรงข้าม” (binary opposition) หากนำแนวคิดนี้มาใช้โดยตรงไปตรงมาในการศึกษาสังคม ทำให้เราจำต้องหันกลับมาพิจารณาข้อเสนอฟันฐานของแนวคิดเรื่องทุนทางสังคม คือที่เรามอง “ทุนทางสังคม” ที่แยกออกมาจาก “ทุนกายภาพ” อย่างเด็ดขาดและชัดเจน การจำแนกดังกล่าวนี้ แม้จะมีความจำเป็นที่จะทำความเข้าใจสิ่งต่างๆ ที่มีอยู่ในโลก แต่อาจทำให้เราไม่สามารถทำความเข้าใจสิ่งที่เป็น “ความเป็นจริง” ในระดับที่ลึกลงไปกว่าการจำแนกแจกแจง โดยเฉพาะเมื่อเราจำเป็นต้องขยายกรอบของพื้นที่และกาลเวลาที่ห่อหุ้มความเป็นจริงอยู่ ในห้วงเวลาหนึ่งๆ โดยธรรมชาติทุนทั้งสองอย่างไม่ว่าจะเป็น ทุนทางสังคม ซึ่งเป็นนามธรรม และทุนทางกายภาพซึ่งเป็นรูปธรรม มีการแปลงรูปหรือก้าวข้ามกลับไปมาระหว่างกัน เช่น ความเชื่อในเรื่องผีปู้ตา ก็มีรากฐานมาจากทุน หรือทรัพยากรทั้งทรัพยากรดิน ป่าไม้ และสัตว์เลี้ยง โดยความเชื่อเรื่องผีปู้ตาทำให้เกิดการจัดระเบียบในเรื่องนั้นๆ เป็นต้น

ในการใช้แนวคิดทุนสังคมอธิบายการเปลี่ยนแปลงของชุมชน ผู้วิจัยเสนอว่า เราไม่อาจจะมองว่าพลังหลักของการเปลี่ยนแปลงและการคลี่ขยายตัวของชุมชนนั้น เป็นพลังที่มาจากภายนอกตามกฎการเคลื่อนที่ของวัตถุตามทฤษฎีวิทยาศาสตร์ฟิสิกส์ พลังของทุนนิยมและรัฐเป็นเพียงส่วนหนึ่ง แต่การเคลื่อนที่และการเปลี่ยนแปลงของชุมชนนั้น เป็นผลมาจากการยอมรับ ปรับตัว เจริญ ตลอดจนไปถึงการต่อต้านชัดเจน สิ่งเหล่านี้เป็นพลังที่มีอยู่ภายในตัวชุมชนเอง และพลังเหล่านี้ ส่วนหนึ่งเราก็สามารถที่จะทำความเข้าใจได้ในรูปของทุนทางสังคมนั่นเอง

นอกจากนี้ผู้วิจัยนำแนวคิดเรื่องพลังงานทางสังคม (social energy) อธิบายการเคลื่อนไหวของบุคคลและสังคม โดยมองว่า การเคลื่อนไหวของบุคคลและสังคม น่าจะมีลักษณะแบบฟิสิกส์คว้นตัม กล่าวคือ การเคลื่อนไหวของมนุษย์และสังคม น่าจะเปรียบได้กับวงจรประจุไฟฟ้า (electrons) ที่เคลื่อนอยู่รอบนิวเคลียส ซึ่งมีวงจรที่สามารถเคลื่อนที่ไปมาไม่ตายตัว และโดยการเคลื่อนที่นี้ ก็จะทำให้มันได้รับหรือสูญเสียพลังงาน ดังนั้น สังคมศาสตร์ยุคหลังฟิสิกส์นิวตันจึงให้ความสำคัญกับเรื่องการกระทำร่วม และความเป็นจริงที่ไม่ใช่วัตถุ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดนี้อธิบายทุนทางสังคมชุมชนในภาคอีสานว่า ทรัพยากรครัวเรือน (วัตถุและไม่ใช่วัตถุ) กลุ่ม องค์กร เครือข่าย ตลอดจนวัฒนธรรมชุมชน อาจเปรียบเทียบกับวงจรของประจุไฟฟ้า โดยมี “ชีวิต” เป็นศูนย์กลางของวงจรเคลื่อนไหว ในแง่นี้ ทุนทางสังคมจึงเป็นพลังงานทางสังคม และผู้วิจัยได้เพิ่มเติมว่าการเคลื่อนไหวดังกล่าวนี้ นอกเหนือจากจะมองในลักษณะของวงจรประจุนิวเคลียสแล้ว ยังสามารถที่จะมองได้ในลักษณะของการก้าวข้ามช่องว่างระหว่าง “รูปธรรม” และ “นามธรรม”

ซึ่งการเคลื่อนไหวดังกล่าวนี้นอกเหนือจากจะทำให้วัตถุแปลงรูปเป็นความคิด และ/หรือความคิดแปลงรูปเป็นวัตถุแล้ว ผลของการเคลื่อนที่อันนี้ยังทำให้เกิดพลังทางสังคมด้วย

ในประเด็นที่เกี่ยวกับการอธิบายทุนทางสังคมของชุมชนหมู่บ้านอีสานนั้น ผู้วิจัยสรุปว่า แม้ชุมชนจะเผชิญการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว สถาบันอันเป็นรากฐานของทุนทางสังคมแบบดั้งเดิมของชาวบ้านในชุมชน ยังคงดำรงอยู่ อันได้แก่วัฒนธรรมประเพณี ความเชื่อเรื่องผี และวัด อย่างไรก็ตามการผลิตซ้ำของสถาบันทั้งสาม ได้แยกห่างออกไปจากชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชนมากขึ้นทุกขณะ กล่าวคือ สถาบันทั้งสาม มีความสำคัญต่อฐานะความเป็นอยู่ของครัวเรือนและสมาชิกของครัวเรือนในชุมชนน้อยลงทุกขณะ โดยเฉพาะความสำคัญต่อทุนกายภาพของครัวเรือน ซึ่งถูกกำหนดโดยตลาด และนโยบายของรัฐเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามความพยายามของรัฐและเอกชนในหมู่บ้านที่ผู้วิจัยศึกษา ได้ก่อให้เกิดกลุ่มและองค์กรต่างๆ เหล่านี้ในขั้นต่อไปจะเป็นเสมือน “ก้าว” ชนิดใหม่ที่ผนึกให้คนในชุมชนเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ในขณะที่เดียวกัน ชุมชนมีความจำเป็นที่จะต้องขยายเครือข่ายในแนวราบ ให้ความร่วมมือและการแลกเปลี่ยนทรัพยากรต่างๆ ขยายออกไปนอกอาณาเขตหมู่บ้าน

บัวพันธ์ พรหมพิทักษ์ (2546) รายงานการวิจัยเรื่อง กลุ่ม องค์กร และเครือข่าย : ทุนทางสังคมในชุมชน. ผู้วิจัยกล่าวถึงเกี่ยวกับการขยายเครือข่ายของกลุ่ม องค์กร ออกไปนอกชุมชน มี 2 รูปแบบ คือ 1.เครือข่ายระหว่างหมู่บ้านที่ถือว่า “หมู่บ้าน” เป็นสมาชิกของกลุ่มเครือข่าย 2.เครือข่ายที่มีกลุ่มกิจกรรมและสมาชิกของกลุ่มกิจกรรมนั้นๆ ภายในหมู่บ้านเป็นสมาชิกเครือข่าย โดยเครือข่ายแบบแรกมุ่งทำหน้าที่ในแง่สวัสดิการ เช่น การมีโครงการสำหรับช่วยเหลือคนจน ส่วนเครือข่ายแบบที่สองทำหน้าที่ในการยกระดับรายได้ให้แก่ครัวเรือนสมาชิก

สุวิทย์ ธีรสาส์น (2546) รายงานการวิจัยเรื่อง “ศักยภาพทางเศรษฐกิจของชุมชนหมู่บ้านอีสานจากอดีตถึงปัจจุบัน” โดยผู้วิจัยได้สรุปในประเด็นการปรับตัวของเกษตรกรอีสานเพื่อเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจ ว่าอันที่จริงการที่คนวัยแรงงานของชนบทอีสาน ได้ออกไปทำงานต่างถิ่นถือเป็นการปรับตัวอย่างหนึ่งของชาวชนบทอีสาน เพราะรายได้จากการเกษตรไม่เพียงพอกับรายจ่ายทั้งหมด นอกจากนี้หลังฤดูปลูกข้าว และหลังฤดูเก็บเกี่ยวก็จะไม่ค่อยมีงานอะไรทำในหมู่บ้าน ในขณะที่เดียวกันความต้องการแรงงานของภาคเกษตรไม่ว่าจะเป็นคนงานในโรงงานอุตสาหกรรม คนงานและช่างก่อสร้าง แรงงานภาคบริการ ก็ต้องการมาก แรงงานดังกล่าวนอกจากจะเป็นรายได้เลี้ยงตัวแรงงานเองแล้ว ยังเหลือเงินส่งมายังครอบครัวของตนในชนบทอีสานอีกด้วย

ปนัดดา บุญสาระนัย และหมี่ยิ้ม เชื่อมมือ (2547) รายงานการวิจัยเรื่อง “อาข้า”: ความหลากหลายชีวิตจากขุนเขาสู่เมือง ผู้วิจัยได้นำเสนอข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับกลุ่มชาวอาข้าที่อพยพ

โยกย้ายลงมาอยู่ในเมืองเชียงใหม่ โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งผู้วิจัยสรุปว่า ชาวอาข่าจะอยู่อาศัยรวมกันมากกว่าจะแยกอยู่ตามลำพัง ส่วนใหญ่จะเช่าบ้าน หรือหอพัก อยู่อาศัยรวมกันเป็นกลุ่ม ชาวอาข่าในเมืองเหล่านี้มีการรวมตัวกันเป็นกลุ่ม เพื่อร่วมกิจกรรม ประเพณีที่สำคัญของเมือง เช่น งานลอยกระทงยี่เป็ง เป็นต้น ส่วนมากจะมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดทั้งกับญาติพี่น้องที่อยู่ในเมือง และที่อยู่ในหมู่บ้านด้วย

นฤมล นิราทร (2548) รายงานวิจัยเรื่อง “หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้” ผู้วิจัยได้กล่าวถึงความเป็นมาของอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารว่า อาชีพนี้จะพบมากในแถบเอเชีย เนื่องจากสภาพทางภูมิศาสตร์ทำให้สามารถค้าขายในที่กลางแจ้งได้ตลอดปี ซึ่งต่างจากแถบยุโรปที่สามารถขายของบนที่สาธารณะได้เฉพาะฤดูร้อนเท่านั้น สาเหตุที่ทำให้เกิดอาชีพนี้ก็เนื่องจากคนต้องการมีอาชีพที่อิสระ และเกิดจากการเป็นแรงงานนอกระบบที่ต้องเป็นลูกจ้างโดยไม่มีสวัสดิการ ไม่มีความมั่นคงในชีวิต จึงทำให้คนหันมาประกอบอาชีพนี้กันมากขึ้น โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ

ปัจจุบันนี้คนที่ประกอบอาชีพหาบเร่ 90%เป็นคนต่างจังหวัด ซึ่งส่วนมากมาจากอีสาน ส่วนคนที่ขายแผงลอย65%เป็นคนกรุงเทพฯ เนื่องจากมีที่ประจำเป็นของตนเอง จากตัวเลขของสำนักงานสถิติแห่งชาติเมื่อปี 2543 ระบุว่า มีจำนวนผู้เร่ขาย ผู้ร้องขาย และผู้ขายหนังสือพิมพ์ ประมาณ 3.84 แสนคน มากกว่า50%มีรายได้ที่รวมค่าการลงทุนมากกว่า 500 บาทต่อวันซึ่งถือว่าเป็นรายได้ที่เลี้ยงชีพได้ และบางคนมีรายได้เกือบ 2,000 บาทโดยคนที่ประกอบอาชีพนี้ส่วนมากมีการศึกษาไม่เกิน ชั้น ป.6 ส่วนผู้ซื้อมากกว่า80%เป็นผู้ที่มีรายได้มากกว่า 5,000-10,000 บาทต่อเดือน ประโยชน์ของอาชีพนี้มีได้ตกอยู่กับผู้ขายเท่านั้น แต่ตกอยู่กับผู้ซื้อด้วย มีผลทางเศรษฐกิจที่ช่วยให้ชาวบ้านได้รับประทานอาหารที่ไม่แพง คุณภาพไม่ต่างจากศูนย์อาหารในห้างสรรพสินค้าสะดวก และหาซื้อได้ง่าย

ผลทางด้านสังคม การมีเครือข่ายการค้า ลูกค้าประจำ ทำให้เกิดความสนิทสนมกัน ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ ซึ่งเป็นสิ่งที่สังคมเมืองหายาก และในห้างสรรพสินค้าไม่มี ในการค้าหาบเร่แผงลอย เรามักเห็นโดยทั่วไปว่ามีการพูดคุยกันว่า ลูกค้าต้องการรับประทานอะไร เพราะฉะนั้นสินค้าอาหารจะต้องมีหลากหลาย เพราะคนขายทำวิจัยความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ และต้องแข่งขันกันพัฒนาคุณภาพของอาหารให้มีทั้งความสด อร่อย รวมถึงการคิดเมนูใหม่ๆ นำเสนอต่อลูกค้าไม่เช่นนั้นอาจจะขายอาหารไม่ได้ นอกจากอาชีพหาบเร่ แผงลอย จะมีส่วนเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตแบบไทยๆ แล้ว อาชีพนี้ก็น่าสนใจที่จะเกี่ยวข้องกับกระแสโลกาภิวัตน์ ที่ปกคลุมเหนือสังคมไทยอยู่ในปัจจุบัน จากการวิจัยนี้ยังพบว่า คนที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพนี้ ส่วนใหญ่มีวิถีชีวิต และวิธีการประกอบอาชีพตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง ทำให้มีความ

ระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น โดยแต่ละคนจะเลือกลงทุนเท่าที่มีกำลังเพียงพอในขณะนั้น และไม่นิยมการเป็นหนี้

2. วิทยานิพนธ์

ปีนวดิ ศรีสุพรรณ (2547) วิทยานิพนธ์สังคมวิทยา มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เรื่อง “วาทกรรมทุนทางสังคม : กระบวนการสร้างแนวคิดและปฏิบัติการในบริบทการพัฒนาของไทย (พ.ศ. 2540 - 2546)” ผลการศึกษาพบว่า ประการที่หนึ่ง การนำศัพท์คำว่า "ทุนทางสังคม" (social capital) ที่ถูกนำมาใช้แตกต่างกันสืบเนื่องมาจากฐานคิดที่แตกต่างกัน โดยตัวแนวคิดเองแล้ว เป็นแนวคิดที่กล่าวถึง "ความสัมพันธ์ทางสังคม" ในรูปแบบต่างๆ ที่ส่งผลให้เกิดการร่วมมือของคนในสังคม สามารถมีความหมายทั้งในระดับปัจเจกและกลุ่มการนำคำว่าทุนทางสังคมมาใช้ในสังคมไทยมีพลวัตของความหมายจนเปลี่ยนไปเป็น"การเป็นทุนของสังคม"ซึ่งทำให้เกิดการรวมเอาแนวคิดอื่นๆ เช่น ทุนวัฒนธรรม ทุนธรรมชาติ ทุนภูมิปัญญา มาเป็นองค์ประกอบของทุนทางสังคมด้วย โดยเห็นว่าการพัฒนาทุนทางสังคมจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน ประการที่สอง แนวคิดทุนทางสังคมมีฐานะเป็นแนวคิดเชิงบูรณาการที่ภายใต้การผสมผสานแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์กับ สังคมวิทยา มาได้ต่อการดำเนินนโยบายการพัฒนากระแสหลักที่มุ่งเน้นในเรื่องความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมากเกินไปประการที่สาม จากกรณีศึกษา เรื่องกองทุนหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล และกรณีปัญหาความขัดแย้งด้านการจัดการทรัพยากร แสดงให้เห็นข้อขัดแย้งด้านความคิดระหว่างหน่วยงานรัฐบาล นักวิชาการ ประชาชนชาวบ้าน และนักพัฒนา โดยหน่วยงานรัฐบาลได้ให้ความสำคัญของทุนทางสังคมอิงกับความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ในขณะที่ฝ่ายนักวิชาการ ประชาชนชาวบ้าน และนักพัฒนาก็พยายามที่จะให้ความสำคัญของทุนทางสังคมโดยอิงกับการพัฒนาที่ยั่งยืนการช่วงชิงการเป็นเจ้าของวาทกรรมทุนทางสังคมทั้งแนวคิดและปฏิบัติการดังกล่าวจะพิจารณาได้ว่าเชื่อมโยงกับเรื่องผลประโยชน์และอำนาจ โดยความคิดเกี่ยวกับ"ระบบคุณค่า"และ "มูลค่า" ปรากฏในปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวนี้ค่อนข้างชัดเจน

ณัฏกานต์ จิตรวัฒนา (2546) วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาชุมชน) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เรื่อง กระบวนการและพลวัตของทุนทางสังคม : กรณีศึกษากลุ่มทอผ้า ย้อมสีธรรมชาติ บ้านโป่งคำ ตำบลคู่งษ์ อำเภอสันติสุข จังหวัดน่าน ส่วนหนึ่งของการศึกษาพบว่า ชุมชนได้มีการจัดการทุนทางสังคมในลักษณะที่ผสมผสานระหว่างสิ่งเก่าและสิ่งใหม่ให้เหมาะสมลงตัวทำให้สามารถสร้างนวัตกรรมขึ้นมาใหม่ อาทิ เรื่องการระดมทุนของชาวบ้าน การพัฒนา สีย้อมผ้าขึ้นมาใหม่ การสร้างเครือข่ายการเรียนรู้ร่วมกัน และเครือข่ายของสมาชิกทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งในเวลาต่อมาได้พบว่า เครือข่ายดังกล่าวได้มีการพัฒนารูปแบบไปทำกิจกรรมอื่นๆ

เพิ่มเติมออกไป อาทิ การมีการร่วมกันป้องกันปัญหายาเสพติด ร่วมกันซื้อขายสินค้าและวัตถุดิบ ในการทอผ้า ร่วมงานประเพณีต่างๆ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือว่าเป็นการกลับมาของทุนทางสังคมที่ สูญหายไป และมีการสร้างทุนทางสังคมบางอย่างขึ้นมาใหม่

สาริณีษ์ จันทรัมย์ (2548) วิทยานิพนธ์พัฒนาระบบการศึกษา มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ เรื่อง การสร้างทุนทางสังคมเพื่ออนุรักษ์พื้นที่ป่าสาละ:ศึกษากรณีขบวนการเคลื่อนไหวของเครือข่ายอนุรักษ์ป่าสาละ อ.นาโยง จ.ตรัง ผลการศึกษาส่วนหนึ่งพบว่า เงื่อนไขที่มีผลต่อการสร้างทุนทางสังคม คือ 1. การมีปัญหาปรากฏขึ้นจริง 2. การไม่ถูกรบงำจากวัฒนธรรมสมัยใหม่ของสังคมเมือง 3. วัฒนธรรมชุมชนที่หลงเหลืออยู่ทำให้เครือข่ายสามารถเกิดขึ้นได้และขยายตัวได้อย่างมั่นคง และ 4. การที่กลุ่มสามารถเชื่อมต่อกับองค์กรสนับสนุนนอกชุมชน

นิยามศัพท์

1. **ทุนสังคม (social capital)** หมายถึง ความสัมพันธ์ทางสังคม บรรทัดฐาน ค่านิยม วิธีคิด ระบบความรู้ที่อยู่บนพื้นฐานของความมีไมตรีต่อกัน ความไว้วางใจกัน และความเชื่อเหลือเกินต่อกัน สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่คอยอุ้มชูสมาชิกสังคม และสมาชิกสังคมเองได้ผลิตซ้ำและสร้างเสริม สิ่งเหล่านั้นอย่างสม่ำเสมอ และมีผลให้สมาชิกสังคมสามารถดำเนินชีวิตร่วมกันได้อย่างราบรื่น รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ให้สามารถสนองตอบความต้องการและแก้ปัญหาให้กับสมาชิกสังคมโดยรวมได้

2. **ทุนวัฒนธรรม (cultural capital)** คือ “คุณค่าหรือความหมายร่วมทางสังคม”ซึ่งได้แฝงฝังอยู่ในบรรดาเรื่องเล่า ความเชื่อ แนวจิต(habitus) พิธีกรรม ประเพณี วัตถุสิ่งของและปฏิบัติการต่างๆไหลเวียนอยู่ในสังคมหนึ่งในช่วงเวลาหนึ่งๆ ทุนวัฒนธรรมจะส่งผลในด้านใดๆนั้น (เศรษฐกิจ สังคม การเมือง) ขึ้นอยู่กับมนุษย์ในสังคม และ/หรือบริบทแวดล้อมเป็นผู้กำหนด

3. **อัตลักษณ์ (identity)** เป็นเรื่องของรับรู้ว่าเป็นใคร คนอื่นเป็นใคร และคนอื่นรับรู้ตัวเราอย่างไร อัตลักษณ์นั้นถูกสร้างขึ้นโดย กระบวนการทางสังคม รวมทั้งการหีบหีบองค์ประกอบทางวัฒนธรรมจากหลากหลายแหล่งที่จำต้องอาศัยความคิดเริ่มสร้างสรรค์ในการประกอบมันขึ้นมาใหม่เพื่อใช้อ้างอิงในการแสดงตัวตนให้มีความหมายเป็นพิเศษ

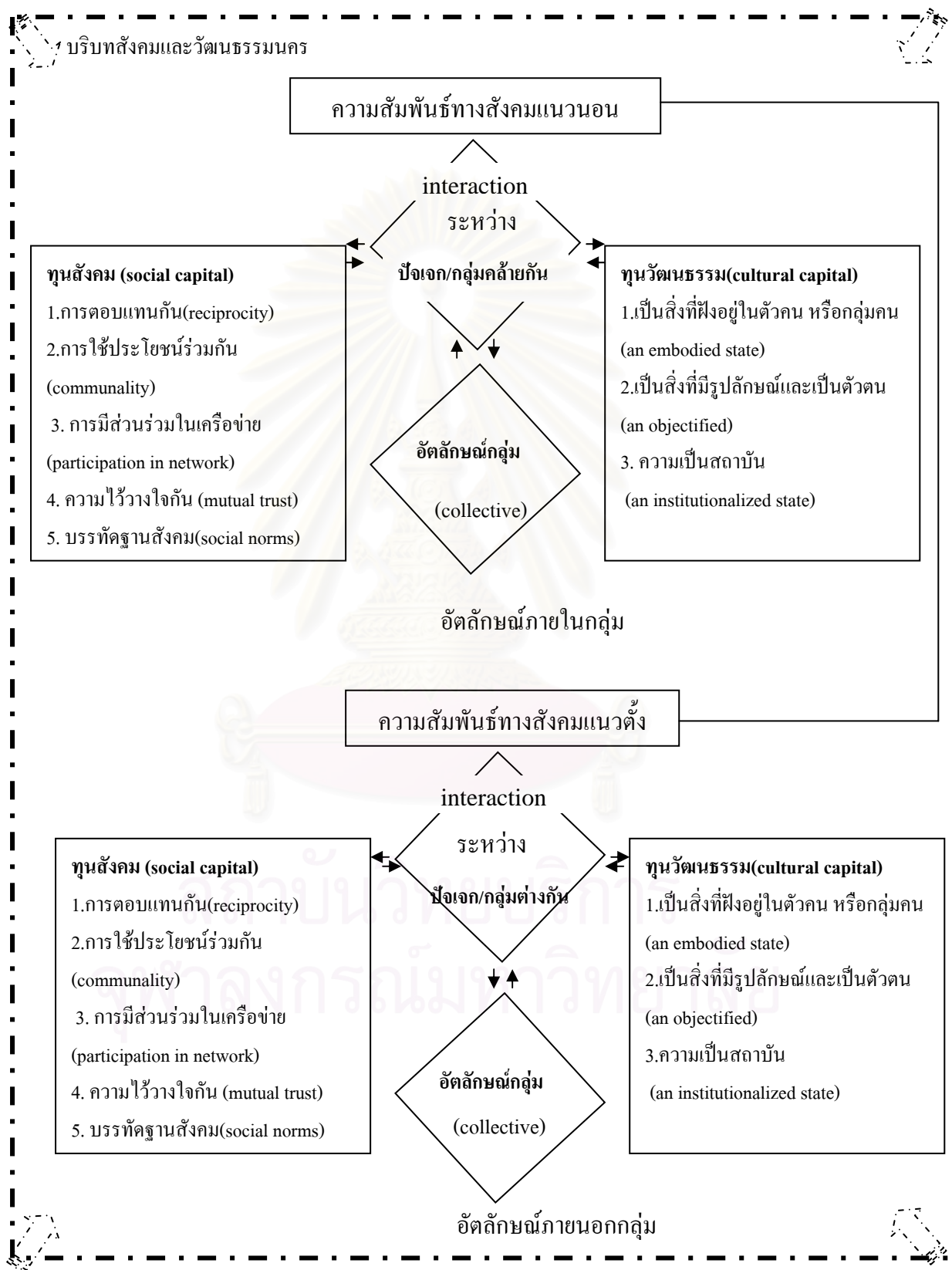
4. **พลังสีหมากสุก (SIMAKSUK IDENTITY)** มีความหมายเชิงเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มผู้เฒ่ากับผลหมากสุก กล่าวคือผลหมากเวลาสุกหรือแก่เต็มทีนั้นสีผลหมากจะเป็นสีอิฐสด สังกะสีภายนอกคล้ายๆผลหมากจะนิ่มๆเหมือนกับผลไม้สุกทั่วไปแต่เมื่อใช้มือสัมผัส หรือบีบดูแล้ว จะไม่เป็นเช่นนั้นเพราะผลหมากเวลาสุกหรือแก่เต็มที จะมีเนื้อแน่นมีความแข็งแกร่งในตัวเอง เช่นเดียวกับผู้เฒ่ากลุ่มที่ศึกษานี้แม้จะอายุมากแล้ว แต่ก็ยังมีชีวิตที่คึกคักต่อสู้ ทั้งกับร่างกายสังขาร และสภาพสังคมในเมืองหลวงอย่างกรุงเทพมหานคร โดยไม่เคยหวาดหวั่น กล่าวได้ว่า พลังสีหมากสุกได้แฝงนัยยะของการมองผู้เฒ่าในฐานะ “ผู้กระทำการ” มากกว่า “ผู้ถูกกระทำการ”

5. **กลุ่มสีหมากสุก (SIMAKSUK GROUP)** หมายถึง กลุ่มตัวอย่างของการศึกษาวิจัยครั้งนี้ อันได้แก่กลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดจำนวน 8 คน ที่เข้ามาขายลูกอมในเขตกรุงเทพมหานคร



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กรอบแนวคิดในการวิจัย



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

รูปแบบการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งเป็นการวิจัยที่เริ่มต้นจากการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ได้ภาพรวมทั้งหมด (holistic) โดยเน้นข้อมูลเกี่ยวกับระบบความคิด ความเชื่อ และตรรกะของกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งการทำความเข้าใจในบริบท หรือสภาพแวดล้อมที่กลุ่มเป้าหมายเกี่ยวข้องกับ (contextual) ทั้งที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร เช่น การใช้ชีวิตของคนกรุงเทพฯ วิถีชุมชนในซอย และในหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ด เช่น ประวัติความเป็นมา สภาพเศรษฐกิจ สังคม ของหมู่บ้าน แล้วจึงนำมาสู่การค้นหาคำตอบในประเด็นเฉพาะหรือโจทย์ของการวิจัยที่เน้นในเรื่องของอัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมของกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกจากร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยมีเกณฑ์การคัดเลือกคือ ต้องเป็นกลุ่มผู้เฒ่าหรือกลุ่มผู้สูงอายุ วย 60 ปีขึ้นไปจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจำนวน 8 คน โดยผู้วิจัยเรียกว่า “กลุ่มเป้าหมาย” ดังนี้

1. แม่ใหญ่จินดา	ทำน้ำแข็ง	อายุ 74 ปี	บ้านหนองฮาง	อ.อาจสามารถ
2. แม่ใหญ่ชู	เพ็งน้ำคำ	อายุ 60 ปี	บ้านหนองฮาง	อ.อาจสามารถ
3. แม่ใหญ่คำทอง	ประทุมมา	อายุ 66 ปี	บ้านหนองฮาง	อ.อาจสามารถ
4. แม่ใหญ่บุญตา	มีชัย	อายุ 70 ปี	บ้านผักเผ็ด	อ.สุวรรณภูมิ
5. แม่ใหญ่พู	พัคโท	อายุ 69 ปี	บ้านผักเผ็ด	อ.สุวรรณภูมิ
6. แม่ใหญ่จันดี	แสงกระจาย	อายุ 67 ปี	บ้านส้มโอง	อ.สุวรรณภูมิ
7. พ่อใหญ่อ่อนจันทร์	แสงกระจาย	อายุ 66 ปี	บ้านส้มโอง	อ.สุวรรณภูมิ
8. แม่ใหญ่คำพอย	ไคร่นุ่นนา	อายุ 67 ปี	บ้านโคก	อ.สุวรรณภูมิ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลจากเอกสาร

รวบรวมข้อมูล ความรู้ที่เกี่ยวข้องจากหนังสือ รายงานการวิจัย บทความวิชาการ วารสาร หนังสือพิมพ์ และอินเทอร์เน็ต ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับ อัตลักษณ์ ทุนสังคม ทุนวัฒนธรรม สังคมเมือง และสังคมชนบท ชีวิตของผู้สูงอายุในสังคมสมัยใหม่ จากนั้นจะแยกประเภท สังเคราะห์ และจัดหมวดหมู่ข้อมูล ความรู้ดังกล่าวเพื่อให้สะดวกต่อการนำไปใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

2. ข้อมูลจากภาคสนาม ผู้วิจัยใช้วิธีเก็บข้อมูล 3 วิธีหลักๆ ดังนี้

2.1 การสังเกตการณ์ (observation) เป็นการเก็บข้อมูลที่ผู้วิจัยเข้าไปเฝ้าดูเหตุการณ์ หรือกิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นกับกลุ่มเป้าหมายอย่างใกล้ชิด เช่น ลักษณะการติดต่อสื่อสารกัน ภายในกลุ่ม และระหว่างกลุ่ม การแบ่งบทบาทหน้าที่ วิธีการ และลักษณะการขยาลูกอม หรือสถานที่ต่างๆในการขยาลูกอม ลักษณะการกิน พักผ่อน การใช้เวลาว่าง เป็นต้น ซึ่งการสังเกตการณ์นี้นอกจากจะเป็นการเฝ้าสังเกตโดยตรงแล้ว ยังรวมถึง “การเงี่ยหูฟัง” ข้อมูลที่เกิดขึ้นโดยบังเอิญ ขณะที่กลุ่มเป้าหมายสนทนากัน อีกด้วย

2.2 การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (participant observation) เป็นการเก็บข้อมูลด้วยตัวของผู้วิจัยเองได้มีส่วนร่วมกับข้อมูลหรือเหตุการณ์โดยตรง เช่น ช่วยกลุ่มเป้าหมายกินแป๊กลูกอม กินข้าวร่วมกัน ติดตามการขยาลูกอมตามสถานที่ต่างๆ กรณีกลุ่มเป้าหมายกลับหมู่บ้านผู้วิจัยจะกลับด้วย เพื่อเข้าร่วม กิจกรรมต่างๆในหมู่บ้าน เช่น ทำบุญที่วัด เกี่ยวข้าว เป็นต้น

2.3 การสัมภาษณ์เจาะลึก (indepth interview) เป็นการสนทนาซักถามสมาชิกกลุ่มเป้าหมายเป็นรายบุคคลอย่างไม่เป็นทางการ ในประเด็นต่างๆที่สะท้อนข้อมูลส่วนบุคคล เช่น เส้นทางชีวิต ชีวิตครอบครัว การงาน ความสัมพันธ์กับผู้อื่น การมองตัวตน เป็นต้น

2.4 การสัมภาษณ์กลุ่ม (group interview) เป็นการสนทนาระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป อย่างไม่เป็นทางการในประเด็นต่างๆที่สะท้อนข้อมูลส่วนรวม เช่น ที่มาของกลุ่ม ความสัมพันธ์ภายในกลุ่ม การช่วยเหลือกัน เป็นต้น รวมทั้งสนทนาในประเด็นที่ผู้วิจัยต้องการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลด้วย

การเก็บข้อมูลทั้ง 4 วิธีข้างต้นนั้นผู้วิจัยจะพยายามใช้การคิดแบบวิพากษ์(critical thinking) หมายถึงการคิดในเชิงตั้งคำถามและการตรวจสอบ เพื่อให้ได้แง่มุมที่หลากหลาย สำหรับการบันทึกข้อมูลนั้น ผู้วิจัยจะบันทึกข้อมูล 2 ลักษณะ คือ 1. ลักษณะข้อมูลที่มีรายละเอียดค่อนข้างมากและยังไม่ผ่านการวิเคราะห์หรือที่เรียกว่าข้อมูลดิบ และ 2. ลักษณะข้อมูลที่ได้รับการยกระดับเป็นข้อมูลเชิงวิชาการโดยส่วนใหญ่จะเป็นข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์แล้ว ซึ่งข้อมูลในลักษณะหลังนี้จะประโยชน์อย่างมากต่อการเขียนรายงานการวิจัยให้รวดเร็วขึ้น

การวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล

การวิจัยนี้ใช้แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับอัตลักษณ์ ทุนสังคม และ ทุนวัฒนธรรม เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ และตีความข้อมูล โดยจะวิเคราะห์และตีความข้อมูลไปมาระหว่างมูลจากสนาม กับแนวคิดทฤษฎีอยู่ตลอดเวลาทั้งขณะที่ผู้วิจัยเก็บข้อมูลในสนาม และออกจากสนามแล้วซึ่งจัดเป็นการวิเคราะห์ตีความข้อมูลทั้งแบบนิรนัย(deductive) และแบบอุปนัย(inductive) ประกอบกัน นอกจากนี้ผู้วิจัยจะวิเคราะห์ข้อมูลโดยอาศัยตรรกะ และตรรกษะของผู้วิจัยเองประกอบด้วย อย่างไรก็ตามหลักการสำคัญที่ใช้ในการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ มี 2 ชนิด คือ การวิเคราะห์แบบอุปนัย (analytic induction) และการจำแนกชนิดของข้อมูล (typological analysis) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์แบบอุปนัย (analytic induction) คือ วิธีตีความสร้างข้อมูล สรุปข้อมูลจากรูปธรรมหรือปรากฏการณ์ที่มองเห็น เช่น ลักษณะการขายลูกอม การแต่งตัว ชีวิตความเป็นอยู่ในกรุงเทพมหานคร การแก้ปัญหาชีวิต ฯลฯ เมื่อผู้วิจัยได้เห็นรูปธรรมหรือเหตุการณ์หลายๆ เหตุการณ์ แล้วก็ลงมือสร้างข้อสรุป พร้อมทั้งพยายามหาข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมายืนยัน และตรวจสอบความถูกต้อง อาจกล่าวได้ว่าการวิเคราะห์แบบอุปนัย (analytic induction) นี้ ผู้วิจัยจะพยายามรวบรวมข้อมูลต่างๆ จากปรากฏการณ์หลายๆ อย่างและมาพิสูจน์และหาข้อสรุปต่อปัญหาใดปัญหาหนึ่งที่สงสัย เพื่อให้สามารถตอบวัตถุประสงค์และโจทย์การวิจัยได้

2. การวิเคราะห์โดยการจำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) คือการจำแนกข้อมูลเป็นชนิดๆ (typologies) การจำแนกแบ่งวิธีการได้เป็น 2 แบบ คือ แบบที่ใช้แนวคิดทฤษฎี และไม่ใช้ทฤษฎี

2.1 แบบใช้ทฤษฎี คือ การจำแนกชนิดในเหตุการณ์หนึ่งๆ โดยยึดแนวคิดทฤษฎี เป็นกรอบในการจำแนก ได้แก่ แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม โดยจะพิจารณาในแง่ของความหมาย รูปแบบ คุณลักษณะ การหน้าที่ เป็นต้น

2.2 แบบไม่ใช้ทฤษฎี คือ การจำแนกข้อมูลที่จะวิเคราะห์ตามความเหมาะสมกับ ข้อมูล ในบางกรณีผู้วิจัยจะใช้สามัญสำนึกหรือประสบการณ์ของผู้วิจัยเอง โดยผู้วิจัยจะจำแนก ข้อมูลเป็นชนิดง่าย ๆ ตามประเภทที่สัมพันธ์กับแบบแผนชีวิตที่นักวิจัยสังเกตเห็น เช่น การแบ่งขั้นตอนการขายลูกอมในแต่ละวัน ได้แก่ การเตรียมการขาย การขายสินค้า และชีวิต หลังเลิกงาน และยังได้แบ่งการใช้ชีวิตในหมู่บ้านและชีวิตในเมือง และความสัมพันธ์ระหว่างชีวิต ในเมืองและชนบท เป็นต้น จากนั้นผู้วิจัยจะพิจารณาความสัมพันธ์ของชนิดข้อมูลต่าง ๆ ที่แบ่งนี้ เพื่อดูความสม่ำเสมอ (regularities) ของการเกิดของข้อมูลชนิดต่าง ๆ ซึ่งจะนี้เป็นพื้นฐานในการ อธิบายสาเหตุและลักษณะของปรากฏการณ์ต่อไป

การตรวจสอบข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูล ผู้วิจัยจะใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า(triangulation) โดยจะ เน้นการตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (data triangulation) ซึ่งเป็นการพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มา นั้นถูกต้องหรือไม่ วิธีตรวจสอบคือ การสอบแหล่งของข้อมูล ซึ่งแหล่งที่มาที่จะพิจารณาในการ ตรวจสอบได้แก่ แหล่ง เวลา แหล่งสถานที่ และแหล่งบุคคล กล่าวคือข้อมูลที่ได้จากแหล่งต่างเวลา หรือ ต่างสถานที่ หรือ ต่างบุคคล(ผู้ให้ข้อมูล) ผู้วิจัยจะพิจารณาว่าข้อมูลที่ได้มีความเหมือนหรือ ต่างกันหรือไม่ อย่างไร เช่น ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการสังเกตการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกใน ช่วงเวลากลางวัน และเวลากลางคืน ในกรณีต่างเวลาถิ่น หรือ ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการสัมภาษณ์ กลุ่มสีหมากสุกบริเวณบ้านเช่า และสถานที่ขายลูกอม หรือในหมู่บ้านที่ร้อยเอ็ดกรณีต่างสถานที่ถิ่น หรือ ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกหลายๆคนในกรณีต่างบุคคลกัน ผลลัพธ์ที่ได้จะเหมือนหรือแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

การตรวจสอบข้อมูลของการวิจัยนี้ผู้วิจัยจะเน้นการตรวจสอบข้อมูลในสนามโดยเฉพาะ อย่างยิ่งในช่วงที่ผู้วิจัยมีโอกาสได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆกับกลุ่มสีหมากสุกอย่างไม่เป็น ทางการ เช่น การกินข้าวร่วมกัน ผู้วิจัยจะใช้ความพยายามในการถามซ้ำใน ข้อคำถามเดิมที่ผู้วิจัย เคยถามกลุ่มสีหมากสุก (แต่รูปแบบคำถามอาจปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์หรือความเหมาะสม) เพื่อเปรียบเทียบกับคำตอบของคำถามเดิมและใหม่ว่าสอดคล้องกันหรือไม่ อย่างไร เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ ถูกต้องตามความเป็นจริง และภายหลังการเขียนบันทึกในสนามและอ่านบันทึกนั้นแล้ว

ในแต่ละวัน ขณะที่อยู่ในสนามหรือเมื่อออกจากสนามแต่อยู่ในระหว่างข้อมูลขั้นสุดท้าย ผู้วิจัยจะย้อนกลับมาตรวจสอบข้อมูลบางส่วนอีก โดยอาจจะใช้วิธีการสังเกต สัมภาษณ์ หรือสัมภาษณ์กลุ่มแล้วแต่กรณี

การเขียนรายงานการวิจัย

ผู้วิจัยจะเริ่มต้นเขียนรายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อผู้วิจัยมั่นใจแล้วว่า ข้อมูลที่เก็บมาได้ครบถ้วนตามที่ต้องการแล้ว ผู้วิจัยมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องที่ศึกษาถึงซึ่งเพียงพอ และสามารถเชื่อมโยงประเด็นต่างๆเข้าด้วยกัน และมีแนวโน้มจะตอบโจทย์วิจัยได้ ส่วนลักษณะการเขียนรายงานวิจัยนั้นเป็นการเขียนพรรณนาเชิงการวิเคราะห์ตีความข้อมูลอิงกับแนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาอย่างสัมพันธ์กันไปมา เป็นการตรึงตรองวิเคราะห์ และเขียนไปพร้อมๆกัน

การเขียนเนื้อหาของรายงานวิจัยนี้เป็นแบบการเล่าเรื่อง (narrative) ด้วยวิธีการบรรยายเกี่ยวกับชีวิต พร้อมทั้งบริบทที่เกี่ยวข้องของกลุ่มเป้าหมายในหลายแง่มุม โดยมีโจทย์วิจัยเป็นแนวทางกว้างๆ นอกจากนี้ยังมีการยกคำบอกเล่าของผู้ให้ข้อมูลมาเป็นส่วนหนึ่งเนื้อหา ซึ่งคำบอกเล่าที่ยกมานี้เป็นภาษาท้องถิ่นอีสาน เหตุที่ทำเช่นนี้ก็เพราะว่ากลุ่มเป้าหมายใช้ภาษาท้องถิ่นอีสานในการสื่อสาร ผู้วิจัยจึงต้องการสะท้อนให้เห็นถึงความคิดของพวกเขาในฐานะที่เป็น “คนใน” ผ่านภาษาของพวกเขาเอง

ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสรุปและอภิปรายผลการวิจัยนั้น ผู้วิจัยจะเลือกเฉพาะข้อมูลสำคัญจากเนื้อหาที่สามารถตอบโจทย์และวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ โดยข้อมูลที่เลือกมานั้นจะต้องผ่านการสังเคราะห์อีกชั้นหนึ่งเพื่อยกระดับการอธิบายในเชิงวิชาการให้สมเหตุสมผลและมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น

การดำเนินการวิจัย

การดำเนินการวิจัยแบ่งเป็น 3 ขั้นตอน* คือ ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาข้อมูลเอกสารและเสนอโครงร่างฯ ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาข้อมูลภาคสนาม และขั้นตอนที่ 3 เขียนรายงานและเสนอผลการวิจัย ซึ่งการดำเนินการวิจัยทั้ง 3 ขั้นตอนนี้เริ่มตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2549 – กุมภาพันธ์ 2550 รวมระยะเวลา 9 เดือน

* ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยอย่างละเอียดดูที่ภาคผนวก

อย่างไรก็ตามทั้ง 3 ขั้นตอนนั้นไม่สามารถแยกขาดจากกันได้ กล่าวคือ ขณะที่ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลภาคสนามนั้น เมื่อพบว่าข้อมูลบางประเภทเป็นข้อมูลที่ค่อนข้างสถิติ เช่น รูปแบบความสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุก ผู้วิจัยจะพยายามเขียนข้อมูลดังกล่าวด้วยภาษาที่ใช้ในเนื้อหาของรายงานวิจัยนั้นเลย หรือในช่วงการเขียนรายงานการวิจัย หากมีข้อมูลประเภทที่ค่อนข้างมีความเคลื่อนไหว หรือหาข้อสรุปได้ไม่ถนัดนัก เช่น การนิยามตัวตน ผู้วิจัยก็จะกลับไปเก็บข้อมูลนั้นจากสนามเพิ่มเติม หรือเมื่อเห็นว่าขั้นตอนที่ 1 นั้นขาดความสมบูรณ์ในเรื่องของโจทย์การศึกษา แนวคิดทฤษฎี รวมทั้งระเบียบวิธี ผู้วิจัยก็สามารถที่จะกลับไปปรับปรุง แก้ไขเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นของรายงานการวิจัย

จรรยาบรรณการวิจัย

1. การได้รับอนุญาตศึกษาจากกลุ่มสีหมากสุก ก่อนที่ผู้วิจัยจะศึกษา ผู้วิจัยจะต้องได้รับอนุญาตจากกลุ่มสีหมากสุกทุกคน พร้อมทั้งแจ้งให้ทราบว่าผู้วิจัยเป็นใคร สังกัดหน่วยงานไหน ที่สำคัญผู้วิจัยได้บอกจุดมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์การที่ต้องมาเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับกลุ่มสีหมากสุกอย่างชัดเจน โดยจะเน้นวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้วิจัยได้เรียนรู้ชุดความรู้และประสบการณ์ชีวิตจากกลุ่มสีหมากสุก เป็นสำคัญ
2. การวางตัวเป็นกลางของผู้วิจัย ขณะที่ผู้วิจัยมีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มสีหมากสุกในกระบวนการวิจัย เช่น การเก็บรวบรวมข้อมูลสนาม เมื่อเกิดเหตุการณ์ความขัดแย้งขึ้นภายในกลุ่ม เช่น การทะเลาะกันระหว่างสมาชิก การนิททานกันให้ผู้วิจัยฟัง เป็นต้น ผู้วิจัยจะวางตัวเป็นกลาง ไม่เข้าข้างฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งด้วยอคติ
3. กลุ่มสีหมากสุกต้องไม่เดือดร้อนจากการศึกษาของผู้วิจัย สิ่งใดที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ไม่ว่าจะเป็นการเก็บข้อมูล การเผยแพร่ข้อมูล เป็นต้น ผู้วิจัยจะระมัดระวังเป็นอย่างยิ่งในการไม่ให้กลุ่มสีหมากสุกต้องเดือดร้อนด้วย เช่น ไม่นำข้อมูลส่วนตัวไปเปิดเผยต่อสาธารณะ ไม่นำผลการศึกษาไปใช้เพื่อทำให้กลุ่มสีหมากสุกต้องเสียหาย เป็นต้น
4. การคำนึงถึงคุณประโยชน์ของกลุ่มสีหมากสุกอยู่เสมอ ผู้วิจัยตระหนักอยู่เสมอว่างานวิจัยที่สำเร็จลงได้นั้นก็เพราะกลุ่มสีหมากสุกเป็นสำคัญ ภายหลังจากการวิจัยเสร็จสมบูรณ์แล้ว ผู้วิจัยจะยังคงติดต่อสัมพันธ์กับกลุ่มสีหมากสุก เช่น การไปเยี่ยมเยียนในบางโอกาส การอุดหนุนสินค้า เป็นต้น เพราะผู้วิจัยเชื่อว่าการรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน เป็นสิ่งที่แยกมนุษย์ออกจากสัตว์นั่นเอง

บทที่ 4

อัตลักษณ์ ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม ของกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกจากจังหวัด ร้อยเอ็ดในบริบทสังคมนคร

จุดเริ่มต้น

ประมาณต้นฤดูหนาว พุทธศักราช 2548 ณ โรงอาหารคณะนิติศาสตร์ จุฬาฯ ผู้วิจัยนั่งกินข้าวกลางวัน กับเพื่อนสาวชาวต่างจังหวัดที่มาเยี่ยมเยียนผู้วิจัย ทันใดนั้นผู้วิจัยสังเกตเห็นยายแก่ๆ คนหนึ่งใส่เสื้อดำลายดอกสีขาว นุ่งซิ่นไหมสีกำมะหยี่ คอนตะกร้าไม้ไผ่ เดินขายอะไรสักอย่างหนึ่งให้กับนิสิตและผู้ที่กำลังนั่งกินข้าว ผู้วิจัยสังเกตจากลักษณะการแต่งตัว บุคลิกท่าทางที่เจียมเนื้อเจียมตัว ก็พอที่จะอนุมานได้ว่าเป็นแม่ใหญ่คนภาคอีสาน เช่นเดียวกับผู้วิจัย

พอแม่ใหญ่ผู้นี้เดินเข้ามาใกล้ผู้วิจัยมากขึ้น และบังเอิญว่านิสิตที่นั่งกินข้าวโต๊ะข้างๆผู้วิจัยเรียกแม่ใหญ่คนนี้ให้ไปหา และก็พูดว่า “ยายห่อละก็บาท” แม่ใหญ่ตอบว่า “ 10 บาทจ้า” หลังจากนั้นแม่ใหญ่ก็ล้วงเอาห่อลูกอมให้กับนิสิตผู้นั้น พร้อมกับกำเงินเหรียญ 10 บาท ของนิสิตคนดังกล่าวให้แม่ใหญ่ ถึงจุดนี้ผู้วิจัยพอที่จะรู้แล้วว่าแม่ใหญ่คนนี้เป็นคนขายลูกอม

ทันใดที่แม่ใหญ่ได้รับเงินแล้ว ผู้วิจัยก็นั่งนึกอยู่ในใจว่าเหยื่อหรือลูกค้ารายต่อไปที่แม่ใหญ่จะมาขายลูกอมให้ต้องเป็นผู้วิจัยแน่ๆ เพราะระยะห่างระหว่างผู้วิจัยและแม่ใหญ่ไม่ไกลกันนัก และผู้วิจัยก็คาดการณ์ไม่ผิด แม่ใหญ่เดินมาประจันหน้ากับผู้วิจัยแล้วยื่นตระกร้าลูกอมให้กับผู้วิจัยดู พร้อมกับพูดว่า “ลูกอมบ่จ้า” ผู้วิจัยจึงถามว่า “ถุงละเท่าไรครับ” แม่ใหญ่ตอบว่า “ถุงละ 10 บาท” จากนั้นผู้วิจัยก็เลือกลูกอมในตระกร้า จึงสังเกตเห็นว่าลูกอมมีหลากหลายชนิดมาก เช่น ฮอลดี ชูกัส โอเล่ มายมินท์ เป็นต้น ซึ่งแต่ละชนิดนั้นจะถูกบรรจุอยู่ในห่อพลาสติกใส ห่อละ 10 เม็ด ขณะที่ผู้วิจัยเลือกอยู่นั้นผู้วิจัยก็พูดคุยกับแม่ใหญ่ตามประสาที่แม่ค้ากับลูกค้าคุยกัน คุยไปคุยมาก็ทราบว่ามีแม่ใหญ่เป็นชาวอำเภออาจสามารถจังหวัดร้อยเอ็ด ขณะนั้นผู้วิจัยก็ได้คิดอะไรมากมาย นอกจากหน้าของอดีตนายฯ ทักมิมที่ไปสร้างโมเดลแก้ไขปัญหาความยากจนที่อำเภออาจสามารถจ.ร้อยเอ็ด สุดท้ายผู้วิจัยเลือกซื้อ ลูกอม 2 ห่อ เป็นเงิน 20 บาท จากนั้นแม่ใหญ่ก็เดินจากผู้วิจัยไป

ด้วยเหตุที่เป็นนักเรียนทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยาทำให้ผู้วิจัยไม่หยุดลงแค่เพียงการซื้อลูกอมเท่านั้น ผู้วิจัยได้นั่งนึกคิดในใจว่าจะทำอะไรกับแม่ใหญ่คนนี้ได้ บังเอิญช่วงนั้นผู้วิจัยยังไม่มีหัวข้อวิทยานิพนธ์ ผู้วิจัยจึงคิดเล่นๆว่า “จะศึกษาชีวิตของแม่ใหญ่คนนี้ได้ไหม บางครั้งชีวิตของ

แม่ใหญ่อาจจะเป็ชีวิตที่น่าสนใจและน่าจะทำเป็วิทยานิพนธ์ได้นะ อีกอย่างแม่ใหญ่ก็เป็ชาวอำเภออาจสามารถด้วย ทำไมแม่ใหญ่ไม่อยู่ในโมเดลแก่นจของนายๆที่หมู่บ้าน แต่ทำไมมาขายของที่กรุงเทพฯ” ความคิดดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยเริ่มให้ความสำคัญกับแม่ใหญ่คนนี่มากยิ่งขึ้น และปรารถนาที่จะสอบถามข้อมูลจากแม่ใหญ่เพิ่มเติม

เวลาผ่านไปประยะหนึ่ง ผู้วิจัยสังเกตเห็นแม่ใหญ่กำลังซื้ออาหารที่ร้านข้าวแกง แล้วนำมานั่งกินที่โต๊ะ แต่ไม่ใช่โต๊ะเดียวกับผู้วิจัย สักกระยะหนึ่งผู้วิจัยจึงรุคเข้าไปนั่งกินข้าวโต๊ะเดียวกับแม่ใหญ่ จากนั้นผู้วิจัยได้แนะนำตัวว่าเป็นคนร้อยเอ็ดเช่นเดียวกับแม่ใหญ่ พอแม่ใหญ่รู้ดังกล่าวก็คุยกับผู้วิจัยอย่างสนุกมากขึ้น เป็นกันเองมากขึ้น จนผู้วิจัยรู้สึกราวกับว่ากำลังนั่งคุยกับแม่ใหญ่แท้ๆ (ยายแท้ๆ) ของผู้วิจัยเองเลยทีเดียว ภายหลังที่คุยเสร็จก็รู้ว่าแม่ใหญ่ผู้นี้ชื่อจันดา ทำน้ำเที่ยง อายุ 74 ปี เป็คนหมู่บ้านหนองสาง อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด เข้ามาขายลูกอมกับเพื่อนวัยเดียวกัน ประมาณ 7-9 คน โดยพักอยู่ในห้องเช่าเดียวกัน เสียค่าเช่าเป็รายวัน วันละ 20 บาท ซึ่งที่ตั้งของห้องเช่าดังกล่าวอยู่แถวๆอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ

จากเหตุการณ์ข้างต้นทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจกลุ่มของแม่ใหญ่เหล่านี้เป็นอย่างมาก ผู้วิจัยรู้สึกดีใจมากที่พบกลุ่มเป้าหมายเพื่อทำวิทยานิพนธ์ ทั้งๆขณะนั้นไม่รู้เลยว่าตัวเองจะศึกษากลุ่มดังกล่าวอย่างไร ผู้วิจัยเห็นว่า การที่ได้มีโอกาสคุยกับแม่ใหญ่จันดาในครั้งนั้นทำให้ผู้วิจัยรู้สึกว่าผู้เฒ่าอีสานคนนี้ไม่ใช่ธรรมดา แน่นอนหากเป็นผู้เฒ่าธรรมดาคงไม่กล้าเสี่ยงภัยมาเร่ขายของในกรุงเทพฯ เป็นแน่ ที่สำคัญทำให้ผู้วิจัยรู้สึกว่าผู้เฒ่าชาวอีสานนั้นไม่ใช่ภาระของบุตรหลานอย่างใดใครๆเชื่อกัน ตรงข้ามผู้เฒ่าอีสานนั้นสามารถเป็ที่พึ่งของตัวเองและเป็ที่พึ่งของลูกหลานได้

หลังจากเหตุการณ์วันนั้นผู้วิจัยก็ติดตามความเคลื่อนไหวของชีวิตผู้เฒ่าโดยตลอด พบเจอภาพของผู้เฒ่าขายลูกอมตามสถานที่ต่างๆผู้วิจัยจะมีความสนใจใคร่รู้เกี่ยวกับชีวิตของพวกเขาเป็พิเศษ บ้างก็อุดหนุนลูกอม บ้างก็สอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้เฒ่าเหล่านั้นทำนองว่าเหตุใดจึงมาเร่ขายลูกอม เป็ต้น จนกระทั่งเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2548 ซึ่งเป็นวันคล้ายวันเกิดของผู้วิจัยเอง สืบเนื่องจากว่าวันนั้นผู้วิจัยกับเพื่อนสาวได้ไปฉลองวันเกิดที่ร้านหมูกระทะย่านอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิชื่อร้าน‘ปลาทองหมูกระทะ’ ปรากฏว่าผู้วิจัยได้พบแม่ใหญ่จันดาเดินขายลูกอมในร้านหมูกระทะนั้น โดยบังเอิญ จึงได้พูดคุยกันตามประสานที่เคยรู้จักกัน ผู้วิจัยได้ชวนแม่ใหญ่จันดากินหมูกระทะด้วย และแม่ใหญ่ก็ตกลง หลังจากทีพวกเขากินเสร็จแล้ว ผู้วิจัยจึงขอไปดูที่พักของแม่ใหญ่จันดา การติดตามแม่ใหญ่จันดาดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยมีโอกาสได้พบกลุ่มผู้เฒ่าเป็ครั้งแรก นับได้ว่าแม่ใหญ่จันดาคนนี้เป็นผู้มีพระคุณกับผู้วิจัยเป็นอย่างมาก เพราะแม่ใหญ่ทำให้ผู้วิจัยได้มารู้จัก และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับสมาชิกในห้องเช่าเกือบทุกคน ซึ่งเป็นพื้นฐานความสัมพันธ์ที่ดีสำหรับการศึกษาเรียนรู้ชีวิตของพวกเขาในงานวิทยานิพนธ์ต่อไป

แม่ใหญ่จันดาได้นำพาผู้วิจัยมารู้จักกับกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกร้อยเอ็ด ที่เข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ ซึ่งภายหลังผู้วิจัยเรียกกลุ่มผู้เฒ่ากลุ่มนี้ว่า “กลุ่มสี่หมากสุก” เหตุที่เรียกดังกล่าวก็เพื่อที่จะใช้เป็นคำเรียกกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ที่สำคัญคำว่า “กลุ่มสี่หมากสุก” มีความหมายในแง่บวกที่มองว่ากลุ่มผู้เฒ่ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มผู้เฒ่าที่ยังคงมีทั้งพลังกาย และพลังใจในการต่อสู้ชีวิตท่ามกลางสังคมมหานครกรุงเทพฯ ที่หลากหลายซับซ้อน เปรียบเสมือนผลหมากเวลาแก่เต็มที่จะมีความแข็งแกร่งในตัว ฉะนั้นใดก็ตาม กลุ่มผู้เฒ่าเมื่อมีอายุมากขึ้นก็ย่อมสะสมความรู้ประสบการณ์สร้างความเข้มแข็งให้กับการต่อสู้โลกและชีวิตด้วยตนเอง

กลุ่มสี่หมากสุกที่ผู้วิจัยเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษานั้น มีจำนวน 8 คน ซึ่งเป็นชาวจังหวัดร้อยเอ็ด ได้แก่

1. แม่ใหญ่จันดา	ทำน้ำเที่ยง	อายุ 74 ปี	บ้านหนองฮาง	อ.อาจสามารถ
2. แม่ใหญ่ชู	เพ็งน้ำคำ	อายุ 60 ปี	บ้านหนองฮาง	อ.อาจสามารถ
3. แม่ใหญ่คำทอง	ประทุมมา	อายุ 66 ปี	บ้านหนองฮาง	อ.อาจสามารถ
4. แม่ใหญ่บุญตา	มีชัย	อายุ 70 ปี	บ้านผักเผ็ด	อ.สุวรรณภูมิ
5. แม่ใหญ่พู	พัคโท	อายุ 69 ปี	บ้านผักเผ็ด	อ.สุวรรณภูมิ
6. แม่ใหญ่จันดี	แสงกระจาย	อายุ 67 ปี	บ้านส้มโอง	อ.สุวรรณภูมิ
7. พ่อใหญ่อ่อนจันทร์	แสงกระจาย	อายุ 66 ปี	บ้านส้มโอง	อ.สุวรรณภูมิ
8. แม่ใหญ่คำพอย	ไคร่นุ่นนา	อายุ 67 ปี	บ้านโคก	อ.สุวรรณภูมิ

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 8 คนนี้มีสถานภาพเป็นหม้าย 5 คน และมีสถานภาพแต่งงานอยู่กินกับสามีภรรยา 3 คน คือ กรณีแม่ใหญ่ชู แม่ใหญ่จันดี และพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ ซึ่งสองคนหลังนั้นเป็นภรรยาสามีกัน และหมู่บ้านต่างๆ ที่กล่าวมาที่สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกอาศัยอยู่นั้นเป็นหมู่บ้านละแวกเดียวกันที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ของสองอำเภอคืออำเภออาจสามารถ และอำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นอำเภอที่มีอาณาเขตติดกัน สำหรับการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ นั้นกลุ่มสี่หมากสุกทั้ง 8 คนจะพักอาศัยอยู่ในห้องเช่าเดียวกัน

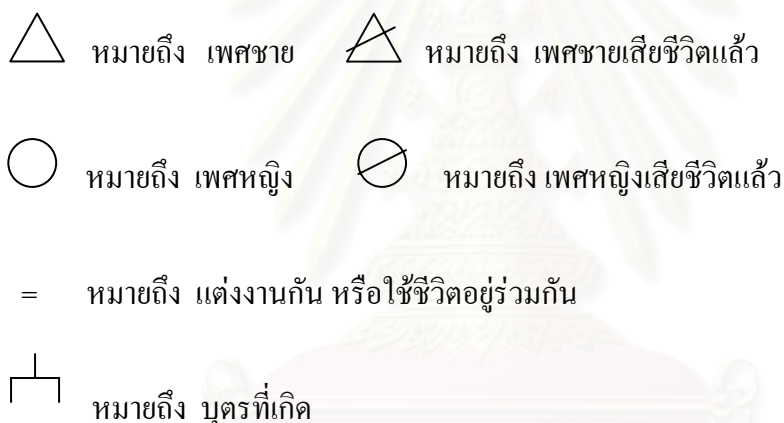
ชีวิตในหมู่บ้านชนบท

1. ชีวิตครอบครัว

ผู้วิจัยขอแนะนำชีวิตครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 8 คน ซึ่งผู้วิจัยขอเรียกชื่อแทนกลุ่มตัวอย่างว่า “กลุ่มสี่หมากสุก” โดยจะใช้ชื่อนี้เรียกตลอดงานวิจัยนี้ ในเบื้องต้นผู้วิจัยจะได้นำเสนอ

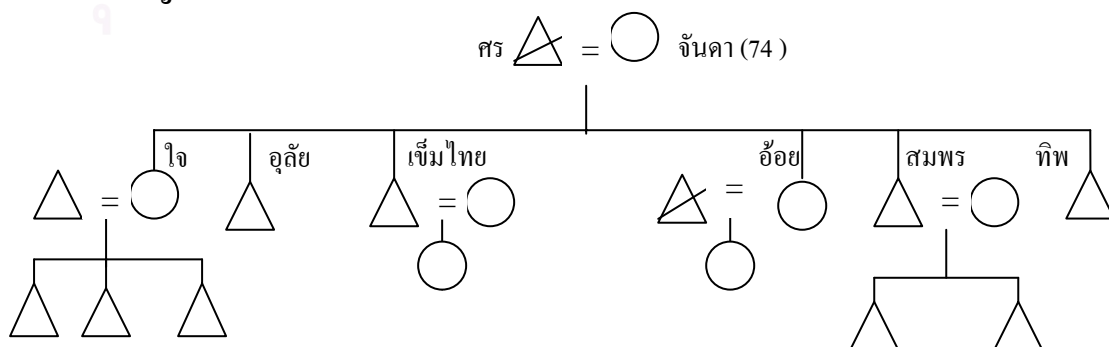
ข้อมูลเกี่ยวกับชีวิตครอบครัวผ่านแผนผังเครือญาติที่แสดงให้เห็นถึงจำนวนสมาชิกครอบครัวของสมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกแต่ละคน ทั้งที่มีชีวิตอยู่และเสียชีวิตแล้ว พร้อมทั้งชี้ให้เห็นว่าปัจจุบันใช้ชีวิตอยู่ที่ไหนกับใครและจำนวนคนเท่าใดที่ใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับกลุ่มตัวอย่างเป็นประจำในปัจจุบัน เพราะข้อมูลดังกล่าวจะเป็นข้อมูลที่สะท้อนให้เห็นถึงความใกล้ชิดสัมพันธ์หรือความผูกพันกันในครอบครัว ซึ่งอาจมีผลให้สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกตัดสินใจหรือไม่ตัดสินใจออกมาทำงานนอกหมู่บ้านได้ นอกจากนี้ชีวิตครอบครัวยังจะสะท้อนให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกันในครอบครัว และกับคนรอบข้าง รวมทั้งจะได้นำเสนอเหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในครอบครัว ซึ่งจะมีผลให้ชีวิตครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างแต่ละคนมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันไป

สัญลักษณ์ลักษณะและความหมาย ของส่วนประกอบแผนผังเครือญาติ



1. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง

แผนผังเครือญาติ ที่ 1.



ตารางที่ 1. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกหลัก	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1	แม่ใหญ่จันดา	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม
2	ใจ	หมู่บ้านหนองฮาง ออกเรือนหลังใหม่
3.	อู๊ด	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม
4.	เข้มทัย	หมู่บ้านหนองฮาง ออกเรือนหลังใหม่
5.	อ้อย	หาดป่าตอง จ.ภูเก็ต
6.	สมพร	หมู่บ้านหนองฮาง ออกเรือนหลังใหม่
7.	ทิพ	จำพรรษา ณ วัดทุ่งไผ่ล้อม บ้านหนองฮาง

จากตารางที่ 1 จะเห็นว่า ครอบครัวแม่ใหญ่จันดามีสมาชิกหลักทั้งหมด 7 คน โดยลูกคนที่ใช้ชีวิตในหมู่บ้านหนองฮางโดยการออกเรือนหลังใหม่แยกจากเรือนหลังเดิมมี 3 คน ได้แก่ ใจ เข้มไทย และสมพร ใช้ชีวิตอยู่ที่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต 1 คนคืออ้อย จำพรรษา ณ วัดทุ่งไผ่ล้อม บ้านหนองฮาง 1 คน คือ ทิพ และใช้ชีวิตร่วมกับแม่ใหญ่จันดาที่เรือนหลังเดิม 1 คน คืออู๊ด

บุคลิกโดยทั่วไปของแม่ใหญ่จันดา เป็นคนมีรูปร่างเล็ก คล่องแคล่ว คัดผม มีสีผมขาวหงอก ผสมดำ เป็นคนที่ค่อนข้างสงบเสงี่ยมเจียมตัว พูดน้อย แต่มีน้ำหนัก น่าเชื่อถือ ค่อนข้าง มีไหวพริบ เฉลียวฉลาด ชอบใส่เสื้อลายจุด และผ้าชิ้นจิด เป็นคนค่อนข้างอยู่ในศีลธรรม ชอบกลับไป บวชชีพราหมณ์ที่หมู่บ้านเมื่อมีงานบุญงานวัดต่างๆ เช่น ออกพรรษา เข้าพรรษา เป็นต้น ไม่ชอบใช้ของฟุ่มเฟือย เช่น โทรศัพท์มือถือ โดยแม่ใหญ่เล่าว่า

“หากมีโทรศัพท์ก็เหมือนกับมีลูกน้อยคนหนึ่ง ที่ต้องป้อนข้าว ป้อนนม อยู่เป็นประจำ”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

ด้วยเหตุที่แม่ใหญ่จันดาเป็นผู้ที่มีอายุมากที่สุดในกลุ่มสี่หมากสุก ทำให้เป็นที่เกรงอกเกรงใจของเพื่อนสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ เมื่อมีเหตุการณ์ต่างๆ ที่ไม่ดีเกิดขึ้นกับเพื่อนสมาชิก แม่ใหญ่จันดามักจะมีคดีเตือนใจเสมอๆ อย่างเช่นกรณีที่มีคนแปลกหน้าหลอกเอาเงินแม่ใหญ่บุญตา แม่ใหญ่จันดาก็จะให้คิดว่า “บัณฑิตยังรู้พลาด นักปราชญ์ยังรู้พลั้ง”

แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง เป็นคนบ้านหนองฮาง ตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด แม่ใหญ่จันดามีสามีชื่อพ่อใหญ่ศร แต่เสียชีวิตแล้ว มีลูกด้วยกัน 6 คน มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว 4 คนยังเป็นโสด 2 คน โดยลูกสาวคนโตชื่อใจมีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมี

ลูก 3 คนเป็นชายทั้งหมดขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่หมู่บ้านหนองฮาง โดยออกเรือนหลังใหม่แยกจากเรือนหลังเดิม ลูกชายคนที่ 2 ชื่ออุลย์ยังไม่มีครอบครัวเป็นของตัวเองขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮาง ในเรือนหลังเดิมร่วมกับแม่ใหญ่จันดา ลูกสาวคนที่ 3 ชื่อเข็มทัย มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว มีลูกสาว 1 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮางโดยการออกเรือนหลังใหม่แยกออกจากเรือนหลังเดิม ลูกสาวคนที่ 4 ชื่ออ้อย มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วแต่สามีเสียชีวิตภายหลังที่มีลูกด้วยกันแล้ว 1 คนชื่อ เมย์ ขณะนี้อ้อยใช้ชีวิตอยู่ที่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต ส่วนเมย์ลูกสาวใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮางร่วมกับแม่ใหญ่จันดา และกำลังศึกษาอยู่ในระดับชั้นมัธยมศึกษาโรงเรียนบ้านหนองฮาง ลูกชายคนที่ 5 ชื่อสมพรมีครอบครัวเป็นของตนเองแล้วมีลูกชาย 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮางโดยการออกเรือนหลังใหม่แยกจากเรือนหลังเดิม และลูกชายคนที่ 6 ซึ่งเป็นคนสุดท้ายชื่อทิพ ยังไม่มีครอบครัวเป็นของตัวเอง ปัจจุบันทิพวชเป็นพระและจำพรรษาอยู่ “วัดทุ่งไผ่ล้อม” ซึ่งเป็นวัดใกล้หมู่บ้าน สรุปว่าจำนวนสมาชิกครอบครัวทำน้ำเที่ยงมีทั้งหมด 17 คน มีสมาชิกที่ใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับแม่ใหญ่จันดา ในเรือนหลังเดิมกับ 3 คน (แม่ใหญ่จันดา อุลย์ และเมย์ หลานสาว)

แม่ใหญ่จันดามีที่นาประมาณ 5-7 ไร่ แม่ใหญ่จันดาและอุลย์จะทำนาเอง หรือขอแรงให้เพื่อนบ้าน และลูกหลานมาช่วยทำอย่างที่เรียกว่า “การลงแขก” ผู้วิจัยได้มีโอกาสกลับไปเกี่ยวข้าวกับแม่ใหญ่จันดาในช่วงที่เก็บข้อมูลภาคสนามประมาณปลายเดือนพฤศจิกายน 2549 ในช่วงที่แม่ใหญ่จันดาลงแขกเกี่ยวข้าวผู้วิจัยสังเกตเห็นว่า ในหมู่บ้านหนองฮางนั้นชาวบ้านโดยส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้าวด้วยการว่าจ้างเป็นรายวันวันละประมาณ 180-200 บาท แต่สำหรับแม่ใหญ่จันดาแล้วกลับสามารถหาคนมาช่วยเกี่ยวข้าวโดยไม่ต้องว่าจ้าง เพียงแต่ต้องหุงหาอาหารเลี้ยงเท่านั้น ซึ่งผู้ที่มาช่วยเกี่ยวข้าว นั้น ก็จะเป็นเพื่อนบ้านและลูกหลานที่ใกล้ชิดกับแม่ใหญ่จันดา เหตุที่ผู้คนเหล่านั้นมาช่วยแม่ใหญ่จันดา ก็เพราะว่าแม่ใหญ่จันดาเป็นผู้หลักผู้ใหญ่ที่ไม่เคยทอดทิ้งลูกหลานเวลาหาเงินมาได้ ลูกหลานก็สามารถพึ่งพาอาศัยได้ และเป็นที่น่าสังเกตว่าสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกที่เข้าไปขายลูกอมในกรุงเทพฯ ไม่มีใครมาช่วยลงแขกเลย ยกเว้นแม่ใหญ่จันดาซึ่งเป็นญาติแท้ๆ ของแม่ใหญ่จันดาและมีที่นาติดกัน ที่เป็นเช่นนี้ผู้วิจัยเห็นว่าการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกนั้นจะมีกลุ่มความสัมพันธ์เฉพาะเท่านั้น เพราะแต่ละคนรู้จักใครไม่มากทำให้ต่างคนไม่มีกลุ่มความสัมพันธ์เป็นของตัวเองจึงมีความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นเป็นพิเศษ ผิดจากเมื่ออยู่ในหมู่บ้านบริบทแวดล้อมในหมู่บ้านสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกไม่ได้มีความสัมพันธ์เฉพาะกลุ่มเท่านั้น แต่ละคนรู้จักใครๆ มากขึ้น ทำให้ต่างคนก็มีความสัมพันธ์เป็นของตัวเอง โดยเฉพาะเครือญาติที่ใกล้ชิดกัน ในการพึ่งพาอาศัยกันนั้นก็จะใช้ประโยชน์จากกลุ่มความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดดังกล่าว

กล่าวได้ว่าลูกๆของแม่ใหญ่จินดาเกือบทั้งหมดใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านหนองสาข ยกเว้นอ้อย ลูกสาวคนที่ 4 ที่ไปทำงานอยู่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต โดยปล่อยให้แม่ย์ลูกสาวของตนอยู่กับแม่ใหญ่จินดา อ้อยเป็นสมาชิกครอบครัวคนสำคัญคนหนึ่งที่หารายได้ให้กับครอบครัว ถึงแม้ว่าจะไม่ได้ใช้ชีวิตส่วนใหญ่อยู่ที่บ้านหนองสาข แต่อ้อยก็จะติดต่อกับทางบ้านเสมอๆจะเห็นได้จากเวลามีงานบุญ เช่น ออกพรรษา เข้าพรรษา เป็นต้น หรือ เมื่อถึงฤดูทำนา เกี่ยวข้าว ลูกสาวคนนี้ก็มักจะกลับมาบ้านเพื่อร่วมกิจกรรมดังกล่าว ที่สำคัญเมื่อแม่ย์ลูกสาวต้องการเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ เช่น ค่าเทอม ค่าอุปกรณ์การเรียน หรือค่าใช้จ่ายจำเป็นอื่นๆ อ้อยก็จะส่งเงินมาให้แต่ก็ช่วยได้เพียงบางส่วนเท่านั้น เพราะตัวของอ้อยเองก็ต้องมีค่าใช้จ่าย ดังนั้นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นกับแม่ย์ก็ยังคงอยู่ที่แม่ใหญ่จินดาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนลูกคนอื่นๆที่มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วนั้น ถึงแม้จะไม่ได้กลับบ้านหลังเดียวกันกับแม่ใหญ่จินดา แต่ก็ยังมีการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างกัน ไปมาหาสู่กัน ช่วยเหลือกันอยู่เสมอ ดังที่แม่ใหญ่จินดาเล่าว่า

“ในยาม (ช่วง) ที่แม่ใหญ่มาขายของที่กรุงเทพฯ ลูกหลานที่อยู่ที่บ้านก็จะดูแลมาให้ ปุ่กักกินข้าว เขาก็เอายามาเปื้อให้”

(แม่ใหญ่จินดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

ช่วงก่อนเข้าพรรษาปี 2548 นั้นแม่ใหญ่จินดาได้จัดงานบวชให้กับลูกชายคนเล็ก ซึ่งปัจจุบันจำพรรษาอยู่ที่“วัดทุ่งไผ่ล้อม”ใกล้หมู่บ้าน โดยค่าใช้จ่ายในการจัดงานแม่ใหญ่จินดาเป็นผู้จัดการเองทั้งหมดโดยไม่ให้ลูกหลานต้องเดือดร้อนด้วย ที่สำคัญค่าใช้จ่ายนั้นเป็นน้ำพักน้ำแรงจากการขายลูกอมของแม่ใหญ่จินดา จนถึงปัจจุบันลูกชายคนนี้ก็ยังไม่ลาสิกขา ทำให้แม่ใหญ่จินดา มีความผูกพันกับวัดเป็นพิเศษ ในช่วงที่ไม่ได้ไปขายลูกอมที่กรุงเทพฯ แม่ใหญ่จินดาจะชอบไปทำบุญที่วัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการไปบวชชีพราหมณ์ ซึ่งก็จะไปกับแม่ใหญ่ซึ่งที่เป็นญาติกันและได้เข้ามาขายลูกอมด้วยกัน บางครั้งแม่ใหญ่จินดาจะนำลูกอมที่ตนขายที่กรุงเทพฯ ไปถวายพระที่วัดด้วย อย่างไรก็ตามการชอบทำบุญของแม่ใหญ่จินดานั้น ไม่ใช่เฉพาะในช่วงที่ลูกชายของตนบวชเท่านั้น แต่ก่อนหน้านั้นแม่ใหญ่ จินดาก็ชอบไปทำบุญที่วัดอยู่เป็นประจำ เพราะนิสัยส่วนตัวของแม่ใหญ่จินดาแล้วจะเป็นคนชอบการทำบุญ ชอบปฏิบัติธรรมอยู่เป็นนิจ จะเห็นได้จากเมื่อเข้ามาขายลูกอมอยู่ในกรุงเทพฯ ก็นำหนังสือธรรมะมาท่อง มาอ่าน มาศึกษาในเวลาว่างด้วย

ในช่วงที่แม่ใหญ่จินดามาขายลูกอมอยู่ที่กรุงเทพฯ อุลัยลูกชาย และแม่ย์หลานสาว จะอยู่บ้านด้วยกัน 2 คน โดยอุลัยจะเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ดูแลหลาน เช่น ในช่วงที่หลานแพ็พงซั๊กฟอก อุลัยก็จะซั๊กเสื่อซั๊กผ้าให้หลาน หรือทำธุระอย่างอื่นแทน นอกจากนี้อุลัยก็ยังรับจ้างเล็กๆน้อยๆในหมู่บ้านแต่ก็ไม่ไ้หารายได้หลักในการใช้จ่ายในครอบครัว เพราะรายได้หลักของครอบครัวส่วนใหญ่มาจากการขายลูกอมของแม่ใหญ่จินดา ซึ่งก็จะนำมาเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆในครอบครัว เช่น ค่า

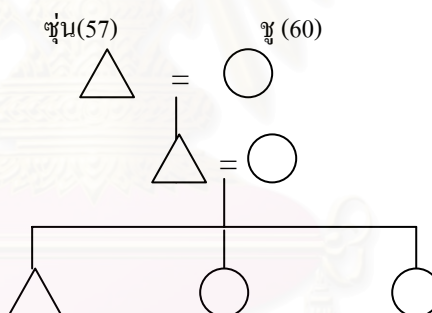
กับข้าว ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเทอมของหลานสาว และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่จำเป็น นอกจากนี้แม่ใหญ่จันดา ยังนำเงินดังกล่าวไปเสียค่าประกันชีวิตด้วย เพราะแม่ใหญ่จันดาได้ทำประกันชีวิตกับตัวแทนบริษัท ไทยประกันชีวิตในหมู่บ้านหนองฮาง เมื่อปี 2547 และขณะนี้ก็ยังทำอยู่ โดยต้องจ่ายค่าเงินประจำ เป็นรายปี ปีละประมาณ 7,500 บาท ซึ่งเงินค่าประกันดังกล่าวแม่ใหญ่จันดาเป็นคนจ่ายเองทั้งหมด แม่ใหญ่ ให้เหตุผลที่ทำประกันชีวิตซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าชีวิตของแม่ใหญ่จันดานั้นทำทุกอย่างเพื่อ ลูกหลานโดยแท้ ดังนี้

“ที่แม่ใหญ่ต้องทำประกันชีวิตนั้นก็เพราะว่า หากเจ้าของตายขึ้นมา จะได้มีเงินจัดงานศพ ไม่ต้องไปให้ลูกๆต้องเดือดร้อนเรื่องค่าใช้จ่าย”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเที่ยง อายุ 74 ปี)

2. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่ชู เพ็งน้ำคำ

แผนผังเครือญาติ ที่ 2.



ตารางที่ 2. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกหลัก	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1.	แม่ใหญ่ชู	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม
2.	พ่อใหญ่ชุ่น	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม
3.	รถ	หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต

จากตารางที่ 2. จะเห็นว่าครอบครัวแม่ใหญ่ชูมีสมาชิกหลักทั้งหมด 3 คน มีลูกชาย 1 คน และสมาชิกครอบครัวทั้งหมดใช้ชีวิตอยู่หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิมร่วมกัน และจะมีบางช่วงที่รถและครอบครัวใช้ชีวิตอยู่ที่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต

บุคลิกโดยทั่วไปของแม่ใหญ่ชุ่น มีรูปร่างค่อนข้างท้วม เตี้ย ขาสั้น ผิวขาว คัดผม มีไฟอยู่ข้างจมูกด้านขวา แม่ใหญ่ชูจัดเป็นคนที่มีลูกหลานเฮฮา ปั่นคนชื่อ ลักษณะเฉพาะคือหูไม่ค่อยดี

หรือหูตึงเวลาใครพูดด้วยหากเป็นเสียงดังปกติจะไม่ได้ยิน ต้องพูดเสียงดังมากๆ หากพูดเสียงเบาๆ จะยืม หิวระะ เพราะไม่ได้ยิน หรือบางครั้งก็พูดไปเรื่องอื่นเลยก็มี เวลาที่สมาชิกในกลุ่มคุยกันหากเสียงเบาจนเกินไปแม่ใหญ่จะคุยด้วยไม่ได้ หากต้องการคุยกับคนอื่นเรื่องที่จะคุยนั้นจะต้องเป็นเรื่องที่แม่ใหญ่เป็นคนเริ่มต้นเท่านั้น กล่าวได้ว่าแม่ใหญ่ชุนั้นเป็นตัวตลกประจำกลุ่ม เวลาพบเจอเหตุการณ์ต่างๆก็จะมาเล่าให้สมาชิกคนอื่นๆฟัง เสมอ

แม่ใหญ่ชุนีเพิ่งน้ำคำ เป็นคนบ้านหนองฮาง ตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด แม่ใหญ่ชุนีสามีชื่อชุนยังมีชีวิตอยู่ พ่อใหญ่ชุนั้นนั้นตาदानขวาคิดปกติ มองเห็นได้ไม่ถนัด แม่ใหญ่ชุนี และพ่อใหญ่ชุนีมีลูกด้วยกัน 3 คน เสียชีวิตแล้วตั้งแต่ยังเด็ก 2 คน เหลือลูกชาย 1 คน ชื่อรต มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว มีลูก 3 คน ชาย 1 คน หญิง 2 คน ขณะนี้รตทำงานที่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต ลูกชายของรตขณะนี้พักอยู่กับรต ส่วนลูกสาวทั้ง 2 คนนั้นขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่บ้านหนองฮางในเรือนหลังเดิมร่วมกับแม่ใหญ่ชุนีและพ่อใหญ่ชุนี สรุปว่าครอบครัวเพิ่งน้ำคำมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 7 คน ใช้ชีวิตร่วมกับแม่ใหญ่ชุนีที่หมู่บ้านหนองฮางในเรือนหลังเดิม 4 คน

แม่ใหญ่ชุนีอยู่กับพ่อใหญ่ชุนีมาหลายปีแล้ว เครือญาติฝ่ายแม่ใหญ่ชุนีนั้นค่อนข้างมีฐานะ มีมรดกหรือภาษาอีสานเรียกว่า “มูนมัง” ค่อนข้างมาก มีที่นากว่า 16 ไร่ ส่วนพ่อใหญ่ชุนีมาอยู่กับแม่ใหญ่ชุนีนั้น ไม่มีมรดกอะไรติดตัวมาเลย แล้วยังเป็นคนตาพิการอีกด้วย อาจกล่าวได้ว่าพ่อใหญ่ชุนีอาศัยอยู่กับแม่ใหญ่ชุนีโดยทรัพย์สินสมบัติหรือมรดกต่าง ๆ นั้นเป็นของแม่ใหญ่ชุนีฝ่ายเดียว อย่างไรก็ตามทั้งสองคนก็อยู่กินกันฉันสามีภรรยาได้เป็นอย่างดี ไม่เคยมีเรื่องทะเลาะถึงขั้นตบตีกัน เพื่อนบ้านละแวกใกล้เคียงมักจะพูดอยู่เสมอว่าแม่ใหญ่ชุนีสามีที่ดี ขยันทำงาน แม่ใหญ่ชุนีได้ให้ข้อคิดในการอยู่ร่วมกันระหว่างสามีและภรรยาว่า

“ผู้ชายนะหากเราทำตัวไม่ดี เขาก็จะตบตีได้ แต่ถ้าหากทำตัวดี เขาก็จะไม่ทำอะไรเรา เราก็จะไม่เถียงกัน ไม่ทะเลาะกัน”

(แม่ใหญ่ชุนี เพิ่งน้ำคำ อายุ 60 ปี)

รต ลูกชายคนเดียวของแม่ใหญ่ชุนีนั้นจะเป็นผู้ที่ใช้ชีวิตร่วมกับพ่อและแม่อยู่เรือนหลังเดิม ดังที่ธรรมเนียมอีสานเรียกว่า “เอาเมียมาเลี้ยงพ่อเลี้ยงแม่” รตแต่งงานกับน้อย ซึ่งเป็นลูกสาวคนสุดท้ายของพ่อใหญ่ชุนีและแม่ใหญ่ชุนีบ้านส้มโฮซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มสี่หมากสูงเช่นกัน อยู่ไม่ไกลจากบ้านหนองฮางนัก น้อยมีฐานะเป็นลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่ชุนี มีหน้าที่ดูแลพ่อและแม่ของสามีดังธรรมเนียมอีสานเรียกว่า “มาเลี้ยงปู่เลี้ยงย่า” รตและน้อยมีลูกด้วยกัน 3 คน ลูกชายคนโตเพิ่งเรียนจบชั้น ม.3 แต่ไม่ได้เรียนต่อเพราะต้องไปขายของพวก “กีฟ้อบ” ช่วยพ่อและแม่ที่

หาคปาดทอง จังหวัดภูเก็ต ส่วนลูกสาวอีก 2 คน อายุก็ไร่เรียกกันขณะนี้อยู่กับแม่ใหญ่ชู และพ่อใหญ่ชู่นซึ่งมีฐานะเป็นย่าและปู่ตามลำดับ และกำลังเรียนระดับประถมศึกษา โรงเรียนบ้านหนองฮาง

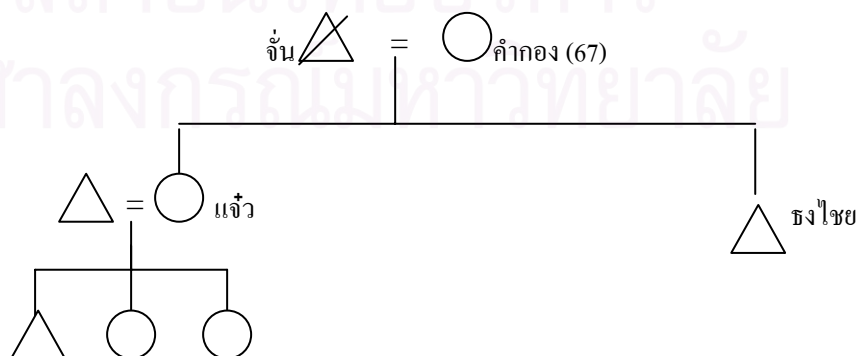
รด น้อย และลูกชายคนโต ไม่ได้ไปขายของที่ภูเก็ตอย่างถาวร แต่จะกลับมาบ้านเสมอเมื่อมีเหตุจำเป็น งานเทศกาล หรือถึงฤดูทำนา โดยเฉพาะในช่วงฤดูทำนานั้น รดและน้อยจะเป็นเรือวแรงหลัก ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่ารดและน้อยเป็นผู้ที่สืบทอดมรดกต่อไปนั่นเอง

ในช่วงที่แม่ใหญ่ชูไปขายลูกอมที่กรุงเทพฯ หลานสาวทั้งสองคนก็จะอยู่กับพ่อใหญ่ชู่น แม่ใหญ่ชูจะเป็นคนที่รักสามีและหลานมาก จะเห็นได้จากรายได้จากการขายลูกอมแม่ใหญ่ชูก็จะนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัว มีการฝากเงินผ่านพ่อใหญ่ชู่นจนจันทร์มาให้หลานทั้งสองคนรวมทั้งในช่วงที่แม่ใหญ่ชูเองกลับบ้านก็จะซื้อข้าวของเครื่องใช้ เช่น วิทยุ ตลอดจนของกินประเภทผลไม้ เช่น แอปเปิ้ล องุ่น มาฝากสามีและหลานๆอีกด้วย กล่าวได้ว่าแม่ใหญ่ชูเป็นกำลังหลักในการหาทรัพยากรทางเศรษฐกิจเข้ามาในครอบครัว

จากการที่ครอบครัวของแม่ใหญ่ชูและครอบครัวของพ่อใหญ่ชู่นจันทร์มีความเกี่ยวข้องกันด้วยการแต่งงานของลูก แม่ใหญ่ชูจะค่อนข้างไว้ใจพ่อใหญ่ชู่นจันทร์อย่างมาก จะเห็นได้จากได้เคยฝากเงินจำนวนมากถึง 12,000 บาท กลับหมู่บ้าน หรือในกรณีที่มีคนแปลกหน้าหลอกเอาเงินแม่ใหญ่ชูบุญตา แม่ใหญ่ชูกลัวว่าตนจะโดนหลอก จึงฝากกระเป๋เงินไว้กับพ่อใหญ่ชู่นจันทร์เป็นผู้เก็บรักษาไว้

3. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่ค่างอง ประทุมมา

แผนผังเครือญาติที่ 3.



ตารางที่ 3. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกหลัก	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1.	แม่ใหญ่คำกอง	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม
2.	แจ้ว	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม
3.	ธงไชย	หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิม

จากตารางที่ 3. จะเห็นว่าครอบครัวแม่ใหญ่คำกองมีสมาชิกหลักทั้งหมด 3 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านหนองฮาง เรือนหลังเดิมร่วมกับแม่ใหญ่คำกอง

บุคลิกโดยทั่วไปของแม่ใหญ่คำกองนั้น เป็นคนรูปร่างไม่เล็กไม่ใหญ่จนเกินไป คัดผมสั้น ผิวสีเหลือง ดูเป็นคนเรียบร้อย มักจะเกรงอกเกรงใจผู้อื่นเสมอๆ ครอบครัวแม่ใหญ่คำกองชอบที่จะสมาคมกับข้าราชการที่เข้ามาทำงานในหมู่บ้านหรือใกล้พื้นที่ใกล้เคียง เช่น ครู หมอประจำอนามัย เป็นต้น แม่ใหญ่คำกองจะเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯเป็นบางครั้งคราวเท่านั้น

แม่ใหญ่คำกองเป็นคนบ้านหนองฮาง ตำบลหนองขาม อำเภอมหาสารคาม จังหวัดร้อยเอ็ด แม่ใหญ่คำกองมีสามีชื่อพ่อใหญ่จั่นเสียชีวิตแล้ว มีลูกด้วยกัน 2 คน ลูกสาวคนแรกชื่อแจ้ว มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 3 คน ชาย 1 คน หญิง 2 คน ครอบครัวของแจ้วมีหน้าที่หลักในการดูแลกิจกรรมต่างๆ ในบ้าน ลูกชายคนโตของแจ้วกำลังศึกษาระดับปริญญาตรีอยู่ที่มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ขณะนี้พักอยู่ที่จังหวัดมหาสารคาม ลูกสาวคนที่สองเพิ่งเรียนจบระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนในตัวเมืองร้อยเอ็ด และกำลังเตรียมสอบเข้ามหาวิทยาลัย ขณะนี้พักอยู่ที่หอพักในตัวเมืองร้อยเอ็ด ส่วนลูกสาวคนเล็กขณะนี้เรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนในตัวเมืองร้อยเอ็ดแต่พักอยู่กับพ่อและแม่ที่หมู่บ้านหนองฮาง เดินทางไปเรียนในตัวเมืองโดยรถตู้รับส่งไปเข้าเย็นกลับ ส่วนลูกชายคนสุดท้องของแม่ใหญ่คำกองนั้นชื่อธงไชย หรือที่บ้านเรียกว่า “ห่าน้อย” ยังไม่มีครอบครัวเป็นของตัวเอง ขณะนี้ทำงานในตำแหน่งผู้ช่วยสอนอยู่ที่โรงเรียนเมืองอาจสามารถ ซึ่งตั้งอยู่ในตัวอำเภอมหาสารคาม เดินทางไปทำงานโดยใช้รถจักรยานยนต์ ในช่วงที่ผู้วิจัยไปเก็บข้อมูลภาคสนามที่หมู่บ้าน แม่ใหญ่คำกองได้แนะนำให้ผู้วิจัยรู้จักกับห่าน้อยและให้พวกเราเป็นเพื่อนสนิทกัน ผู้วิจัยยังจำได้ดีว่า ก่อนผู้วิจัยจะกลับเข้ามาในกรุงเทพฯ แม่ใหญ่คำกองเรียกผู้วิจัยและ “ห่าน้อย” ไปพบ และได้นำฝ้ายมาผูกแขนให้พวกเราทั้งสอง สำหรับผู้วิจัยยังได้เงินที่มาพร้อมกันฝ้ายผูกแขนจำนวน 100 บาทด้วย ขณะผูกแขนแม่ใหญ่คำกองบอกว่าให้พวกเราทั้งสองคนเป็นเพื่อนรักกันหรือที่ภาษาอีสานเรียกว่า “เสี่ยว” มีอะไรก็ให้ช่วยเหลือกัน

จำนวนสมาชิกที่ยังมีชีวิตอยู่ของครอบครัวประทุมมามีจำนวน 7 คน ใช้ชีวิตอยู่ในบ้านหลังเดียวกันทั้งหมด ยกเว้นหลาน 2 คนที่ใช้ชีวิตอยู่ที่อื่นเพราะกำลังศึกษาอยู่ แต่ก็มาเยี่ยมบ้านอยู่เสมอๆ

ครอบครัวของแม่ใหญ่คำกองจัดเป็นครอบครัวที่มีฐานะดีในหมู่บ้านหนองฮางมีที่นากว่า 40 ไร่ โดยตัวเองทำเองครึ่งหนึ่ง อีกครึ่งหนึ่งแบ่งให้สมาชิกในหมู่บ้านคนอื่นๆ เช่น แม่ใหญ่จันดา ก็เคยเช่านาของแม่ใหญ่คำกองทำด้วย นอกจากนี้แม่ใหญ่คำกองยังมีรถยนต์ รถไถนาและรถมอเตอร์ไซค์อย่างละคันอีกด้วย ที่สำคัญยังมีวัวพันธุ์เนื้อพันธุ์ลาซิดจำนวน 7 ตัว ซึ่งหนึ่งในเจ็ดตัวนั้นยังมีพ่อพันธุ์เพื่อรับจ้างผสมพันธุ์อีกด้วย หน้าที่หลักในการดูแลวัวทั้ง 7 ตัวนั้น เป็นหน้าที่ของลูกเขยผู้ซึ่งเป็นสามีของแจ้ว นอกจากนี้ยังมีการว่าจ้างให้เด็กชายข้างบ้านซึ่งเป็นญาติๆกัน ซึ่งขณะนี้เรียนหนังสืออยู่โรงเรียนบ้านหนองฮาง โดยว่าจ้างเป็นรายเดือนเดือนละ 500 บาท ช่วยดูแลวัวอีกทางหนึ่งด้วย

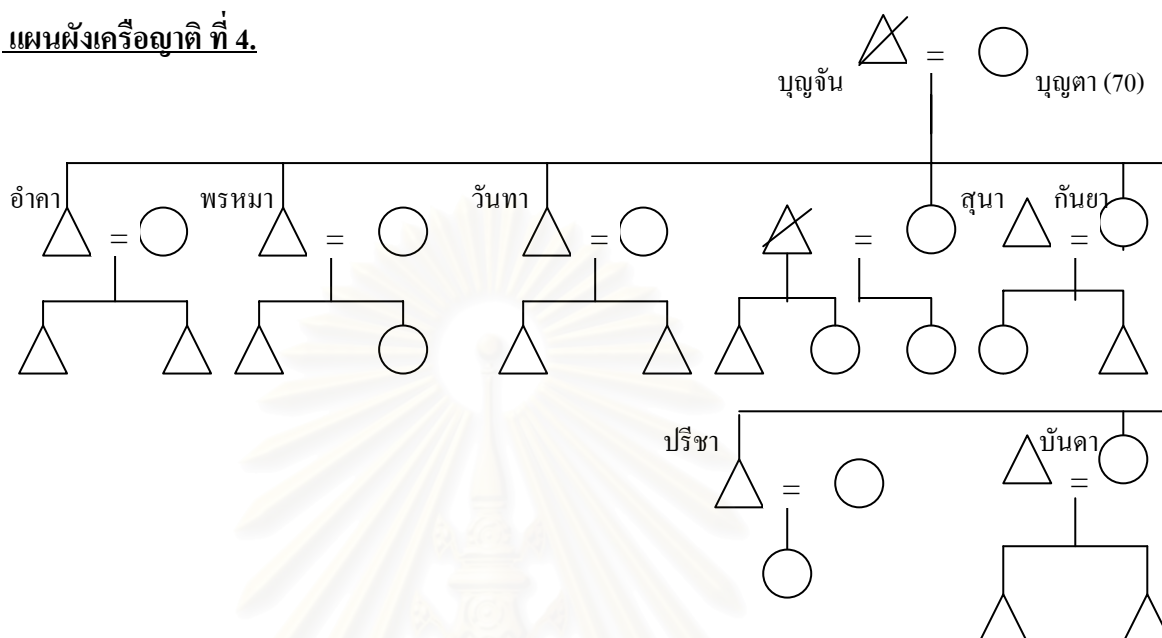
นอกจากนี้ครอบครัวแม่ใหญ่คำกองยังมีร้านขายของชำที่เรียกว่า “มินิมาร์ท” ซึ่งจะขายเครื่องกินเครื่องใช้ประเภทสำเร็จรูปในหมู่บ้าน เช่น ขนม สนุ่ ยาสีฟัน บุหรี่ สุรา เป็นต้น หน้าที่หลักในการรับผิดชอบดูแลกิจการมินิมาร์ทนี้จะเป็นของแจ้ว ส่วนสมาชิกคนอื่นๆรวมทั้งแม่ใหญ่คำกองนั้นก็จะช่วยขายของเวลาที่แจ้วไม่อยู่บ้านเท่านั้น ชาวบ้านหนองฮางมักจะมาซื้อของที่นี้เป็นประจำ เพราะซื้อได้ทั้งเงินสด และเงินเชื่อ โดยในการซื้อเงินเชื่อนั้นก็จะมีบัญชีหนี้สินของลูกค้าแต่ละคนเพื่อตรวจสอบด้วย รายได้ของครอบครัวแม่ใหญ่คำกองนั้นจะถูกใช้จ่ายไปในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าลงทุนการค้า ดูแลวัว และยังเป็นค่าเล่าเรียนให้กับหลานทั้ง 3 คน อีกด้วย

แม่ใหญ่คำกองมีความเป็นห่วงห่วงใยลูกชายคนเล็กมากกว่าแจ้ว เพราะยังไม่มีครอบครัวเป็นของตัวเอง อีกทั้งทำงานเป็นผู้ช่วยสอนก็ยังไม่ได้รับการบรรจุเป็นข้าราชการครูสักที แม่ใหญ่คำกองเล่าว่าหากลูกชายคนนี้ได้ได้รับการบรรจุจะจัดงานบุญอุปสมบทให้กับลูกชายโดยทันที

โดยสรุป ครอบครัวของแม่ใหญ่คำกองจัดเป็นครอบครัวที่มีฐานะร่ำรวย และเป็นคนที่กว้างขวางคนหนึ่งหมู่บ้านหนองฮาง จะเห็นได้จากมีที่นาจำนวนมากและมีกิจการต่างๆมากมาย รวมทั้งรู้จักกับคนอื่นๆ ทั้งในและนอกหมู่บ้านเป็นจำนวนมาก

4. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่บุญตา มีชัย

แผนผังเครือญาติ ที่ 4.



ตารางที่ 4. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกหลัก	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1	แม่ใหญ่บุญตา	บ้านเช่าซอยบุญชูศรี ดินแดง กรุงเทพฯ
2	อำคา	หมู่บ้านน้ำเค็ม ภาคใต้
3.	พรหมา	หมู่บ้านน้ำคำ จังหวัดร้อยเอ็ด
4.	วันทา	กรุงเทพฯ
5.	สุนา	กรุงเทพฯ
6.	กันยา	พัทยา ชลบุรี
7.	บันดา	กรุงเทพฯ
8.	ปรีชา	หมู่บ้านผักเผ็ด เรือนหลังเดิม

จากตารางที่ 4. จะเห็นว่าครอบครัวแม่ใหญ่บุญตามีสมาชิกหลักทั้งหมด 8 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่กรุงเทพฯ 3 คน คือ วันทา สุนา และบันดา ใช้ชีวิตอยู่หมู่บ้านน้ำเค็ม ภาคใต้ หมู่บ้านน้ำคำร้อยเอ็ด และพัทยาที่ละ 1 คน คือ อำคา พรหมา และกันยาตามลำดับ ใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านผักเผ็ด 1 คน คือ ปรีชา และไม่มีลูกคนไหนอยู่ร่วมกับแม่ใหญ่บุญตาเลย

บุคลิกทั่วไปของแม่ใหญ่บุญตา เป็นคนที่มีรูปร่างท้วมนั่งหรือยืนหลังค่อมข้างค่อม ผิวหนังเหี่ยวและขาน แต่ผมยังยาวดกดำแม่ใหญ่จะใช้ยางรัดแล้วก้าวผมขึ้น คนในบ้านเขามักจะเรียกชื่อแม่ใหญ่บุญตาสั้นๆว่า “แม่ใหญ่ตา” แม่ใหญ่ตาจะชอบนั่งอยู่ริมประตูทางเข้าห้อง ใครผ่าน

ไปผ่านมาหน้าห้องเช่าก็จะทักทายแม่ใหญ่เสมอ บ้างก็ถามสารทุกข์สุขดิบ บ้างก็ถามว่าวันนี้เป็นอย่างไรบ้าง หมานบ่ขายของ (‘หมานบ่’เป็นคำถามภาษาอีสานแปลว่าขายของได้เงินเยอะไหม) แม่ใหญ่บุญตาจะชอบกินหมากเป็นชีวิตจิตใจ หากวันไหนไม่ได้กินหมากจะไม่เป็นอันทำอะไร ภาษาอีสานเรียกว่า ‘บ่เป็นตาอยู่’ เวลาแม่ใหญ่กินหมากนั้น จะชอบคำหมากด้วยครกคำหมากเล็กๆ ทำให้เนื้อตัวสั่น โดยเฉพาะกล้ามเนื้อที่หย่อนยานของแม่ใหญ่นั้นตื้นแถ้งไปมาเลยทีเดียว

แม่ใหญ่บุญตาเป็นคนบ้านผักเผ็ด อำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด แต่ปัจจุบันพักอยู่ประจำที่บ้านเช่า ซอยบุญชูศรี พญาไท กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นบ้านเช่าของกลุ่มสีหมากสุกนั่นเอง แม่ใหญ่บุญตาแต่งงานกับพ่อใหญ่บุญจันปัจจุบันเสียชีวิตแล้ว มีลูกด้วยกันทั้งหมด 7 คน โดยลูกชายคนแรกชื่ออำคามีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูกชาย 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านน้ำเค็มภาคใต้ ลูกชายคนที่ 2 ชื่อพรหมมา มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 2 คน ชายหญิง ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านน้ำคำ จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นหมู่บ้านใกล้เคียงกันกับบ้านผักเผ็ด ลูกชายคนที่ 3 ชื่อวันทามีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูกชาย 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่กรุงเทพฯ ลูกสาวคนที่ 4 ชื่อสุณา มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วและสามีเพิ่งเสียชีวิตเมื่อเมื่อไม่นาน (ประมาณปลายปี 2549) มีลูก 3 คน ชาย 1 คน หญิง 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่กรุงเทพฯ ลูกสาวคนที่ 5 ชื่อกันยา มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 2 คน ชายหญิง ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ลูกชายคนที่ 6 ชื่อบัณฑิต มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูกชาย 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่กรุงเทพฯ และลูกชายคนที่ 7 ซึ่งเป็นคนสุดท้ายที่มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูกสาว 1 คนแต่เป็นลูกติดมากับภรรยาสรุปว่าปัจจุบันนี้ครอบครัวมีชัยมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 27 คน แต่ไม่มีผู้ใดอยู่ร่วมกับแม่ใหญ่บุญตาเลย

ก่อนสามีจะเสียชีวิตแม่ใหญ่บุญตาเคยสัญญากับสามีไว้ว่าจะไม่มีสามีใหม่ ซึ่งแม่ใหญ่บุญตาก็รักษาสัญญาไว้ได้จริงๆ เพราะปัจจุบันก็ยังไม่มีสามีคนใหม่ตามสัญญา แม่ใหญ่บุญตาเล่าให้ฟังว่าภายหลังจากที่สามีเสียชีวิตไม่นาน (ประมาณ 3 วัน) เพื่อนบ้านได้แนะนำพ่อหม้ายคนหนึ่งในหมู่บ้านเดียวกันให้รู้จักเพื่อที่จะอยู่กินด้วยกันฉันสามี แต่แม่ใหญ่ตอบปฏิเสธไปด้วยเกรงว่าจะผิดสัญญาที่ให้ไว้กับสามีคนเก่า

ปัจจุบันปรีชา ลูกชายคนเล็กกับลูกสะใภ้ผู้นั้นอยู่ที่หมู่บ้านผักเผ็ดกับครอบครัว ปรีชาเป็นผู้ที่ดูแลบ้านซึ่งมีทั้งหมด 3 หลัง คือเรือนหลังเดิมของแม่ใหญ่บุญตาซึ่งเป็นเรือนหลังใหญ่ เรือนของสุณา ลูกสาวคนที่ 4 (ขณะนี้เข้าบ้านอยู่ที่กรุงเทพฯ) และเรือนของปรีชาเอง นอกจากปรีชาจะดูแลบ้านทั้งสามหลังแล้ว ยังมีหน้าที่ทำนาอยู่ที่บ้านซึ่งเป็นที่นาของตัวเองประมาณ 7 ไร่ แม่ใหญ่บุญตาและสุณาจะเป็นผู้ส่งเงินกลับบ้านเพื่อใช้เป็นค่าจ้างในการทำนา อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าปรีชาและ

ภรรยาจะอยู่ประจำที่หมู่บ้าน แต่ภายหลังจากฤดูทำนา หรือในช่วงที่ลูกปิดเทอม ก็จะเข้ามาช่วยสุณา ผู้เป็นพี่สาวทำงานที่กรุงเทพฯ ด้วย

ในช่วงที่แม่ใหญ่บุญตาขายลูกอมอยู่ที่กรุงเทพฯ บริษัทโทรศัพท์มาขอเงินอยู่เสมอ ครั้งละประมาณ 3,000-4,000 บาท เดือนหนึ่งก็ตกประมาณ 3-4 ครั้ง เป็นเงินประมาณ หมื่นกว่าบาท แม่ใหญ่บุญตาก็จะฝากเงินให้ผ่านบัญชีธนาคารกรุงไทย ซึ่งแม่ใหญ่บุญตาก็จะจ้างวานให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์นำเงินไปเข้าบัญชีธนาคารให้ โดยการจ้างครั้งละประมาณ 50 บาท รวมค่าเดินทางด้วย

คำฟังกแม่ใหญ่บุญตานี้ไม่มีโทรศัพท์มือถือ และไม่รู้เรื่องบัญชีธนาคาร หากบริษัทต้องการเงินก็จะติดต่อมายังพ่อใหญ่อ่อนจันทร์เพื่อบอกแม่ฝากเงินมาให้ ซึ่งแม่ใหญ่ก็จะนำเลขที่บัญชีธนาคารที่บริษัทเคยให้ไว้ เก็บไว้กับพ่อใหญ่อ่อนจันทร์เลย เพราะจะได้สะดวกหากบริษัทมาขอเงินครั้งต่อไป แม่ใหญ่ก็จะนำเฉพาะเงินฝากให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ จากนั้นก็ให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์จัดการฝากให้ทั้งหมด

ส่วนใหญ่เงินที่ฝากไปให้ลูกชายนั้น จะเอาไปใช้จ่ายเป็นค่ากับข้าว ค่าจ้างคนเกี่ยวข้าว คำนาค เป็นต้น แต่บริษัทก็จะขอเงินแม่บ่อยมาก แม่ใหญ่บุญตาเล่าว่าบริษัทเคยพูดว่าที่ขอเงินแม่บ่อยนั้นเพราะไม่ต้องการให้แม่นำเงินไปให้กับลูกคนอื่น ๆ แต่ต้องการให้เงินอยู่กับตน ตนจะเก็บไว้ให้แม่ใหญ่ตาก็ไม่เชื่อหรือกว่าบริษัทจะเก็บเงินไว้ให้ ที่แน่ๆบริษัทต้องเอาเงินไปใช้จ่าย เพราะโดยนิสัยส่วนตัวของบริษัทแล้ว เป็นคนที่ใช้เงินไม่เป็น ชอบเล่นการพนัน เล่นหวย แต่แม่ใหญ่บุญตาก็ส่งเงินไปให้ทุกครั้งที่บริษัทขอ ลูกๆคนอื่น ๆ เคยพูดให้แม่ใหญ่บุญตาว่า เป็นคนที่รักลูกไม่เท่ากัน โดยจะรักบริษัทมากที่สุด แต่แม่ใหญ่บุญตาก็บอกว่าถึงแม้ว่าบริษัท จะเป็นคนเหลวไหลในบางเรื่อง แต่บริษัทก็มีข้อดีอื่นๆอยู่เหมือนกัน เช่น ทำนาอยู่ที่บ้าน ดูแลบ้าน หาปูหาปลาแก่ง เวลาแม่ใหญ่บุญตา กลับหมู่บ้านบริษัทก็จะดูแลเป็นอย่างดีแม่ใหญ่บุญตายืนยันว่าตนรักลูกเท่ากันทุกคน เพียงแต่ว่าลูกคนอื่น ๆ ก็เป็นฝั่งเป็นฝาแล้ว มันคงแล้วซึ่งต่างจากบริษัทที่ยังไม่มันคงเหมือนลูกคนอื่น ๆ ถึงแม้บริษัทจะมีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วก็ตาม

แม่ใหญ่บุญตาก็มีความใกล้ชิดกับลูกสาวคนที่ 4 ชื่อ สุณา ค่อนข้างมาก เพราะเช่าบ้านอยู่ที่กรุงเทพฯ เช่นกันถึงแม้จะพักอยู่คนละที่ แต่ทั้งสุณาและแม่ใหญ่บุญตาจะไปมาหาสู่กันเป็นประจำ เพราะสุณาพักอยู่แถว ตลาดพู่ เขตจอมทอง ซึ่งอยู่ห่างจากบ้านเช่าของแม่ใหญ่บุญตาที่อยู่อนุสาวรีย์ชัยฯ ไม่มากนัก สุณาขอร้องให้แม่ใหญ่บุญตาไปอยู่กับตนหลายครั้ง แม่ใหญ่บุญตาก็ไปอยู่เป็นครั้งคราว บ่อยครั้งที่แม่ใหญ่บุญตาแอบกลับมาอยู่ที่บ้านเช่าตามเดิม เหตุที่แม่ใหญ่ตาก็ไม่ชอบอยู่กับสุณา แม่ใหญ่เล่าให้ฟังว่า

“ไม่ได้อยากอยู่ด้วย เพราะบ้านเช่าของลูกสาวนั้นจะชอบเปิดแอร์ แม่ใหญ่ไม่ชอบ อีกอย่าง ลูกสาวมักจะให้แม่ใหญ่ไปขายของด้วย แบบนั่งรถมอเตอร์ไซด์พ่วงไปด้วย และการพักกับ ลูกสาวก็ทำให้แม่ใหญ่ต้องขาดรายได้ในการขายลูกอม ไม่คุ้มสถานที่ ที่สำคัญคิดถึงเพื่อนๆ ที่ขายลูกอมด้วยกัน”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

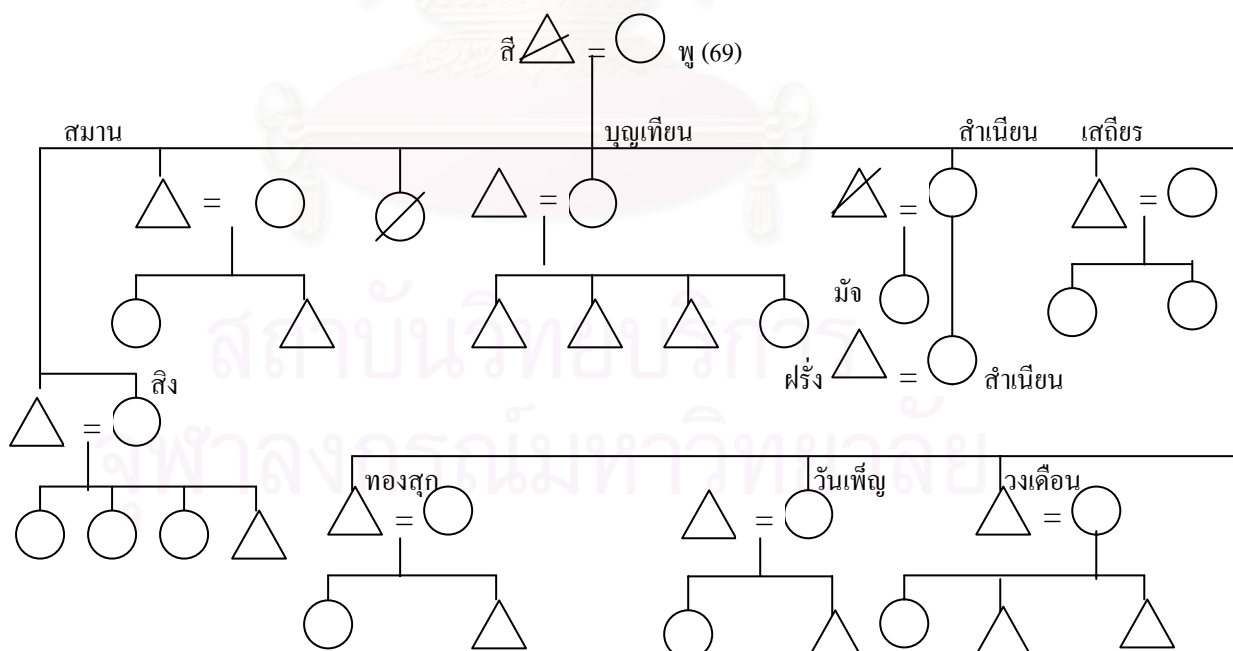
แม่ใหญ่บุญตายังเล่าให้ฟังอีกว่าลูกๆต้องการให้ตนมาพักอยู่กับสุณา แต่ตนไม่ยอม ทั้งๆที่ ลูกๆจะส่งเงินให้ใช้เดือนละ 1,000 บาท แม่ใหญ่ตาบุญบอกว่า

“ไม่ต้องการเงินจากลูกดอก ถ้าฟังลูกๆก็มีภาระค่าใช้จ่ายมากอยู่แล้ว อีกอย่างการหาเงิน ด้วยการขายลูกอมนั้น จะได้เงินเยอะกว่าด้วย”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

5. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่พู พัดโท

แผนผังเครือญาติที่ 5.



ตารางที่ 5. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกครอบครัว	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1.	แม่ใหญ่พู	หมู่บ้านผักเผ็ด เรือนหลังเดิม
2.	สิง	อ.เปตง จ.ยะลา
3.	สมาน	อ.เปตง จ.ยะลา
4.	บุญเทียน	อ.เปตง จ.ยะลา
5.	สำเนียง	ประเทศฝรั่งเศส
6.	เสถียร	กรุงเทพฯ
7.	วงเดือน	อ.เปตง จ.ยะลา
8.	วันเพ็ญ	อ.เปตง จ.ยะลา
9.	ทองสุข	อ.เปตง จ.ยะลา

จากตารางที่ 5. จะเห็นว่าครอบครัวแม่ใหญ่พูมีสมาชิกหลักทั้งหมด 9 คน ลูกเกือบทุกคนขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา มี สองคนที่ใช้ชีวิตอยู่กรุงเทพฯ และประเทศฝรั่งเศสคือเสถียรและสำเนียงตามลำดับ ปัจจุบันไม่มีลูกคนใดอยู่ร่วมกับแม่ใหญ่พูเลย

บุคลิกโดยทั่วไปของแม่ใหญ่พูนั่น เป็นคนรูปร่างพอดี ผิวขาว คัดผม พุดจาจะฉาน ตรงไปตรงมา แต่มักจะจี๋หลังจี๋ลิ้ม ชอบขายลูกอมจำนวนมากเม็ดเยอะกว่าเพื่อนสมาชิก กล่าวคือ เพื่อนคนอื่นจะบรรจุลูกอมห่อละ 10 เม็ด แต่แม่ใหญ่พูบรรจุ 11 เม็ด แต่ขายในราคา 10 บาทเท่านั้น แม่ใหญ่พูชอบเล่าเรื่องราวต่างๆ ที่ได้ประสบจากการขายลูกอมในแต่ละวัน ให้กับสมาชิกกลุ่มฟัง แม่ใหญ่พูมีฐานะเป็นเพื่อนแม่ใหญ่บุญดา เพราะเป็นคนบ้านผักเผ็ดเหมือนกัน และยังมีบ้านติดกัน

แม่ใหญ่พูเป็นคนบ้านผักเผ็ด อำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด แม่ใหญ่พูมีสามีชื่อพ่อใหญ่เสียดชีวิตแล้ว มีลูกด้วยกันทั้งหมด 9 คน เสียชีวิตตั้งแต่ยังเด็ก 1 คน ทำให้ยังมีชีวิตอยู่ 8 คน ลูกของแม่ใหญ่พูมีครอบครัวเป็นของตัวเองทั้งหมดแล้ว โดยลูกสาวคนโตชื่อสิงมีลูก 4 คน ชายสามคน หญิง 1 คนขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา ลูกชายคนที่ 2 ชื่อสมาน มีลูก 2 คน หญิงชาย ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา ลูกสาวคนที่ 3 ชื่อบุญเทียน มีลูก 4 คน หญิง 3 คนชาย 1 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา ลูกสาวคนที่ 4 ชื่อสำเนียง มีสามีคนแรกเป็นคนไทยมีลูกสาวด้วยกัน 1 คนชื่อมัจขณะนี้มีจ้ใช้ชีวิตอยู่ที่พัทลุง จังหวัดพัทลุง หลังจากเลิกกับสามี สำเนียงได้แต่งงานกับชาวฝรั่งเศส ขณะนี้สำเนียงและสามีใช้ชีวิตอยู่ที่ประเทศฝรั่งเศส ลูกชายคนที่ 5 ชื่อเสถียร มีลูกสาว 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่กรุงเทพฯ โดยทำงานอยู่ย่านประตูน้ำ มักจะพบเห็นแม่ใหญ่พูขายลูกอมอยู่เป็นประจำ ลูกชายคนที่ 6 ชื่อวงเดือน มีลูก 3 คน หญิง 1 คนชาย 2 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา ลูกสาวคนที่ 7 ชื่อวันเพ็ญมีลูก 2 คน หญิงชาย

ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา และลูกชายคนที่ 8 ซึ่งเป็นคนสุดท้องชื่อทองสุข มีลูก 2 คนหญิงชาย ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา สรุปว่าสมาชิกครอบครัวพัคโทมีจำนวนทั้งหมด 38 คน แต่ไม่มีใครใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับแม่ใหญ่เลย

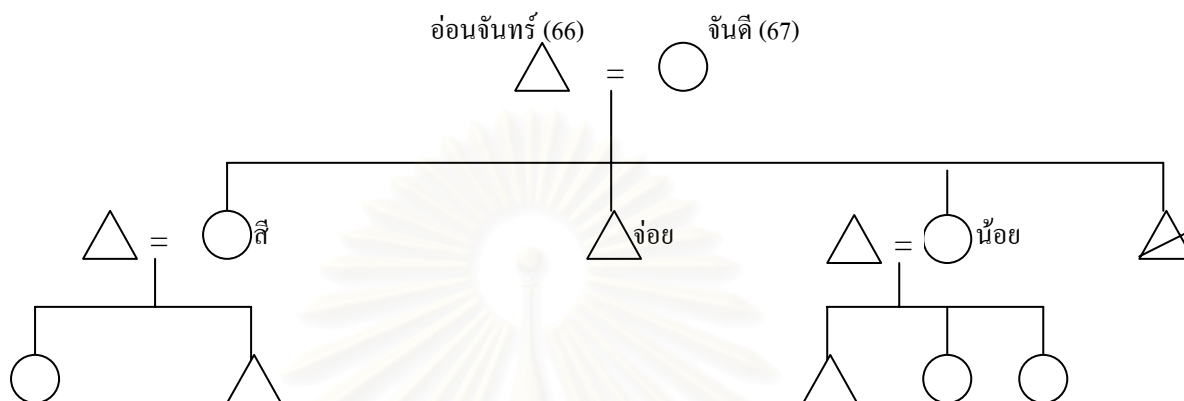
แม่ใหญ่พุ่มักจะพูดถึงหลานสาวที่ชื่อมัจ อยู่เสมอ เพราะหลานสาวคนนี้เป็นแม่ใหญ่เลี้ยงมา ตั้งแต่ยังเด็กถึงแม้ว่าแม่ใหญ่จะมีฐานะเป็น ยาย แต่มัจก็จะเรียกแม่ใหญ่ว่า “แม่” แม่ใหญ่พูดว่า มัจ เรียนไม่จบชั้น ม.2 ต้องออกจากโรงเรียน และไปทำงานที่พัทฯ ซึ่งก่อนที่สำเนียงผู้เป็นแม่จะมีสามีชาวฝรั่งเศส มัจก็จะอยู่กับแม่ที่กรุงเทพฯ ภายหลังที่แม่มีสามีชาวฝรั่งเศสแล้ว มัจก็อยู่คนเดียว ปัจจุบันมัจอายุ 21 ปี แล้ว มีแฟนเป็นชาวฮ่องกงฐานะค่อนข้างดี และขณะนี้มัจก็เปิดร้านเสริมสวยที่พัทฯ ลงทุนไปก็ประมาณ 300,000 บาท

มัจจะมาเยี่ยมแม่ใหญ่ไม่บ่อยนัก เพราะชีวิตส่วนใหญ่อยู่ที่กรุงเทพฯ และพัทฯ มัจมักให้แม่ใหญ่เดินทางมาเที่ยวที่กรุงเทพฯ หรือพัทฯเอง โดยมัจจะพาเที่ยว แม่ใหญ่จะมีความผูกพันกับหลานสาวคนนี้นัก มัจไม่เห็นด้วยกับการที่แม่ใหญ่มาขายลูกอมที่กรุงเทพฯ และพยายามชวนไปอยู่ด้วย แต่แม่ใหญ่ไม่ยอมไป เพราะอยู่ที่นั่นไม่ได้ทำอะไรเป็นชิ้นเป็นอัน สู้มาขายลูกอมที่กรุงเทพฯ ไม่ได้ นอกจากนี้เสถียรลูกชายคนคนที่ 5 และลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่ก็ขายเสื้อผ้าที่ประตูน้ำ แม่ใหญ่พูดว่า วันที่ตัวเองล้มลงลูกอมไว้บนรถเมย์ และตัวเองหลงทางในการขายลูกอมได้แวะไปหาลูกสะใภ้เพื่อไปสอบถามเส้นทางและเล่าปัญหาที่เจอให้ฟังด้วย

ชีวิตของแม่ใหญ่หากดูอย่างผิวเผินอาจเข้าใจว่าเป็นชีวิตที่ค่อนข้างโดดเดี่ยวจากลูกหลาน เพราะไม่มีลูกหลานคนไหนใช้ชีวิตอยู่ร่วมด้วย จากการสอบถามพบว่าไม่ใช่ว่าลูกหลานเหล่านั้นทอดทิ้งแม่ใหญ่ให้อยู่อย่างโดดเดี่ยว แต่ลูกหลานเหล่านั้นได้ขอร้องให้ แม่ใหญ่ไปอยู่ด้วยหลายครั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่อำเภอเปตง จังหวัดยะลา เพราะลูกหลานส่วนใหญ่ก็ปักหลักปักฐานอยู่ที่นั่น แต่แม่ใหญ่เลือกที่จะอยู่ที่หมู่บ้านฝักเค็ดซึ่งเป็นบ้านเกิดของแม่ใหญ่เองเพราะแม่ใหญ่ยังมีบ้านที่คืน รวมทั้งเพื่อนบ้านอยู่ที่นี่ แม่ใหญ่เลือกที่จะไปมาหาสู่กับลูกหลานอย่างเป็นทางการเท่านั้น และในเวลาว่างแม่ใหญ่ก็จะเข้ามาขายลูกในในกรุงเทพฯ

6. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่จันดีและพ่อใหญ่อ่อนจัน แสงกระจาย

แผนผังเครือญาติ ที่ 6.



ตารางที่ 6. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกหลัก	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1.	ครอบครัวแม่ใหญ่จันดี	หมู่บ้านส้มโอง เรือนหลังเดิม
2.	สี	หมู่บ้านส้มโอง เรือนหลังเดิม
3.	จ้อย	หมู่บ้านส้มโอง เรือนหลังเดิม
4.	น้อย	หมู่บ้านหนองฮาง หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต

จากตารางที่ 6. จะเห็นว่าครอบครัวแม่ใหญ่จันดีและพ่อใหญ่อ่อนจันมีสมาชิกหลักทั้งหมด 4 คน ส่วนใหญ่ใช้ชีวิตอยู่หมู่บ้านส้มโอง เรือนหลังเดิมร่วมกัน ยกเว้นน้อยที่ไปใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านหนองฮาง และหาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต

แม่ใหญ่จันดี และพ่อใหญ่อ่อนจัน เป็นคู่ภรรยาสามีกัน เดิมทีเดิวนั้นพ่อใหญ่อ่อนจันเป็นคนหมู่บ้านหนองฮาง เมื่อแต่งงานกับแม่ใหญ่จันดีซึ่งเป็นคนหมู่บ้านส้มโองแล้ว จึงย้ายมาสร้างครอบครัวใหม่ที่หมู่บ้านส้มโองร่วมกับแม่ใหญ่จันดี

บุคลิกโดยทั่วไปของแม่ใหญ่จันดีนั้นจะเป็นคนรูปร่างผอมเล็ก ผิวดำแดง ตัดผมม้า เสียงพูดฟังดูเล็กแหบแห้ง เป็นคนค่อนข้างใจง่ายอย่างประหยัด ส่วนบุคลิกโดยทั่วไปของพ่อใหญ่อ่อนจันนั้น มีรูปร่างสูงใหญ่ ลำตัวสีน้ำตาล ตัดสั้นคล้ายๆกับทรงทหาร พ่อใหญ่และแม่ใหญ่ทั้งสองคนเป็นสามีภรรยาคู่เดียวในกลุ่มสีหมากสุกที่เข้ามาขายลูกในกรุงเทพฯด้วยกัน โดยแบ่งหน้าที่กันทำคือ แม่ใหญ่จันดีผู้เป็นภรรยาจะมีหน้าที่ขายลูกอม ส่วนพ่อใหญ่อ่อนจันผู้เป็นสามีจะมี

หน้าที่เป็นผู้นำทางไปขายตามสถานที่ต่างๆ การเตรียมลูกอมไว้เพื่อขาย รวมทั้งการซักเสื้อผ้าให้ภรรยาของตนด้วย

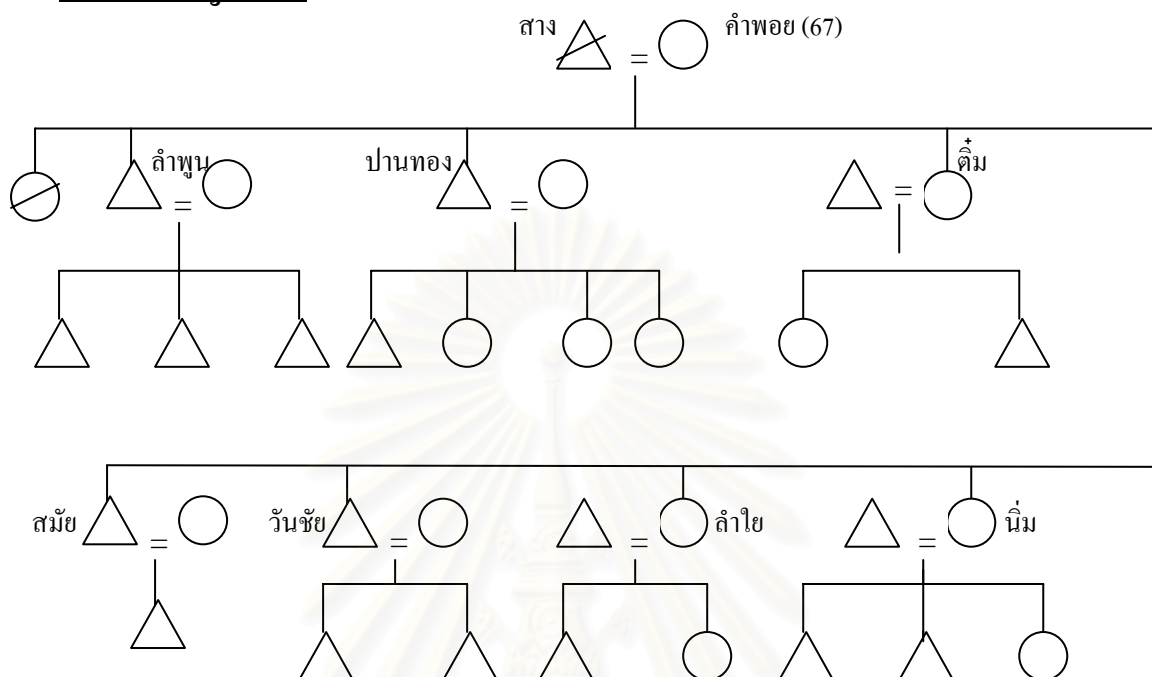
แม่ใหญ่จันดี และพ่อใหญ่อ่อนจันมีลูกด้วยกัน 4 คน เสียชีวิตตั้งแต่ยังเด็กแล้ว 1 คน ทำให้ปัจจุบันยังเหลือลูกที่ยังมีชีวิตอยู่ 3 คน โดยลูกสาวคนโตชื่อ สี มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว มีลูก 2 คนชายหญิง ขณะนี้ลูกสาวคนโตของสีเป็นครูสอนอยู่ที่มหาสารคาม ส่วนลูกชายคนเล็กกำลังศึกษาอยู่คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา สี มีสามีเป็นทหารที่ค่อนข้างมีหน้ามีตาในหมู่บ้าน กล่าวได้ว่าครอบครัวสีตามธรรมเนียมอีสานแล้วเป็นครอบครัวที่มีหน้าที่ดูแลแม่ใหญ่จันดีและพ่อใหญ่อ่อนจันทั้งคู่เป็นแม่และพ่อนั่นเอง ลูกชายคนที่ 2 ชื่อจ้อยยังไม่มีครอบครัวเป็นของตัวเอง เป็นคนพิการทางจิต ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ในเรือนหลังเดิม ร่วมกับสมาชิกคนอื่นๆ ส่วนลูกสาวคนที่ 3 ชื่อน้อย มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว มีฐานะเป็นลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่ชู และพ่อใหญ่ชุ่นชาวหมู่บ้านหนองฮางเพราะได้แต่งงานกับลูกชายของทั้งสองคนดังที่ได้กล่าวมาแล้ว มีลูกด้วยกัน 3 คน และขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านหนองฮาง และขาดปาดอง จังหวัดภูเก็ต สรุปว่าขณะนี้ครอบครัวแสงกระจายมีสมาชิกทั้งหมด 11 คน ใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันในเรือนหลังเดิม 7 คน

ครอบครัวของแม่ใหญ่จันดีและพ่อใหญ่อ่อนจันค่อนข้างมีฐานะดีในหมู่บ้านส้มโอง จะเห็นได้จากมีที่นากว่า 15 ไร่อยู่ด้านหลังบ้าน ซึ่งที่นาดังกล่าวนอกจากจะใช้เป็นที่ปลูกข้าวแล้ว ยังเป็นที่ใช้เลี้ยงวัวอีกด้วย เพราะมีวัวซึ่งเป็นวัวพันธุ์เนื้อจำนวน 3 ตัว นอกจากนี้ที่บ้านยังมีรถปิ๊กอัพ 1 คัน ซึ่งสีและสามีนั้นค่อนข้างจะมีบทบาทในกิจการต่างๆ ดังกล่าวของครอบครัวเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในช่วงที่ช่วงพ่อและแม่มาขายลูกอมที่กรุงเทพฯ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

7. ชีวิตครอบครัวแม่ใหญ่คำพอย ไคร่รุ่นนา

แผนผังเครือญาติ ที่ 7.



ตารางที่ 7. แสดงรายชื่อสมาชิกหลักของครอบครัว และสถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน

ลำดับ	รายชื่อสมาชิกหลัก	สถานที่ใช้ชีวิตอยู่ปัจจุบัน
1	แม่ใหญ่คำพอย	หมู่บ้านโลก เรือนหลังเดิม
2	ลำพูน	หมู่บ้านหนองฮาง
3	ปานทอง	หมู่บ้านหนองฮาง
4	ตี๋	หมู่บ้านโลก ออกเรือนหลังใหม่
5	นั้ม	หาดป่าตอง จ.ภูเก็ต
6	ลำไย	หมู่บ้านโลก ออกเรือนหลังใหม่
7	วันชัย	หมู่บ้านหนองฮาง
8	สมชัย	หมู่บ้านโลก เรือนหลังเดิม

จากตารางที่ 7. จะเห็นว่า ครอบครัวแม่ใหญ่คำพอยมีสมาชิกหลักทั้งหมด 8 คน ใช้ชีวิตอยู่ในหมู่บ้านหนองฮาง 3 คน คือลำพูน ปานทอง และวันชัย ใช้ชีวิตอยู่ในหมู่บ้านโลก โดยการออกเรือนหลังใหม่แยกจากเรือนหลังเดิม 2 คนคือ ตี๋ และลำไย ส่วนคนที่ใช้ชีวิตอยู่ในหมู่บ้านโลก เรือนหลังเดิมร่วมกับแม่ใหญ่คำพอยคือ สมชัย

บุคลิกทั่วไปของแม่ใหญ่คำพอยนั้น เป็นคนที่มีรูปร่างผอม แต่ดูแข็งแรง มีผิวสีแดงเข้ม ตัดผมม้า เป็นคนคล่องแคล่วว่องไว พุดจาโผงผาง ตรงไปตรงมาแบบขวานผ่าซาก หากอะไรไม่ได้

ตั้งใจจะหุงคหิดเป็นประจำ ก่อนขายลูกอมหากไม่คิมเบียร์กระป๋องให้มาจะไม่กล้าขายเพราะอายุไม่กล้าขาย

แม่ใหญ่คำพอย ไคร์นุ่นนา เป็นคนบ้าน โลก ตำบลหัวโตน อำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด แม่ใหญ่คำพอยแต่งงานกับพ่อใหญ่สาบปัจจุบันเสียชีวิตแล้วมีลูกด้วยกันทั้งหมด 8 คนเสียชีวิตแล้วตั้งแต่ยังเด็ก 1 คน ปัจจุบันเหลือ 7 คน ลูกชายคนโตชื่อลำพูนมีครอบครัวเป็นของตนเองแล้วมีลูก 3 คน ชายทั้งหมด ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮาง ลูกชายคนที่ 2 ชื่อปานทอง มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 4 คนชาย 1 คน หญิง 3 คนขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮาง ลูกสาวคนที่ 3 ชื่อคิมมีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 2 คน ชายหญิง ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้าน โลกโดยการออกเรือนหลังใหม่แยกจากเรือนหลังเดิม ลูกสาวคนที่ 4 ชื่อ นุ่ม มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 3 คน ชายสองคนหญิง 1 คน ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต ลูกสาวคนที่ 5 ชื่อลำไย มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 2 คนชายหญิง ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้าน โลกโดยการออกเรือนหลังใหม่แยกจากเรือนหลังเดิม ลูกชายคนที่ 6 ชื่อวันชัย มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 2 คน ชายทั้งหมด ขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านหนองฮาง และคนที่ 7 ลูกชายคนสุดท้องชื่อสมชัยมีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้วมีลูก 1 คนขณะนี้ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้าน โลก เรือนหลังเดิมร่วมกับแม่ใหญ่คำพอย สรุปว่าปัจจุบันครอบครัวไคร์นุ่นนามีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 32 คน มีสมาชิกที่ใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับแม่ใหญ่คำพอยในเรือนหลังเดิมจำนวน 4 คน

ดังที่กล่าวแล้วว่าปัจจุบันแม่ใหญ่คำพอยอาศัยร่วมกับครอบครัวของลูกชายคนเล็กซึ่งประกอบด้วย ลูกสะใภ้ซึ่งเป็นชาวบ้านหนองฮาง และหลานชาย ครอบครัวลูกชายคนนี้เข้ามาขายของกับแม่ใหญ่คำพอยที่กรุงเทพฯ แต่ไม่ได้ขายลูกอม แต่ขายพวก “กีฟซ็อบ” (กีฟซอบ เป็นสินค้าประเภทเครื่องใช้ฟุ่มเฟือย เช่น พวงกุญแจ กำไลแขน กีฟติดผม เป็นต้น)

ครอบครัวของแม่ใหญ่คำพอย มีที่นาประมาณ 7 ไร่บางปีก็ไม่ได้ทำ แต่ให้ผู้อื่นเช่า เพราะต้องไปทำงานหาเงินที่กรุงเทพฯ โดยแม่ใหญ่คำพอยจะขายลูกอม ส่วนลูกชายและลูกสะใภ้จะขาย “กีฟซ็อบ” แม่ใหญ่คำพอยจะชอบบ่นอยู่เสมอว่า การที่ครอบครัวของลูกชายมาอยู่กับตนนั้น แทนที่พวกเขาจะเป็นหลักในการหารายได้เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัว แต่ตัวแม่ใหญ่คำพอยเองกลับต้องเป็นหลักในการหารายได้นั้น การที่แม่ใหญ่คำพอยพูดเช่นนี้ได้นั้นเป็นเพราะว่าตัวแม่ใหญ่คำพอยเองสามารถหาเงินเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวจำนวนมากกว่าลูกชายและลูกสะใภ้ของตนนั่นเอง

แม่ใหญ่คำพอยมีหลานค่อนข้างมาก หลานๆเวลาได้มีโอกาสพบเจอกับแม่ใหญ่คำพอยก็มักจะขอเงินไปซื้อขนม ดังที่แม่ใหญ่คำพอยเล่าให้ฟังว่า

“หลานมัก (ชอบ) มาขอเงิน หากไม่มาขายลูกอม ไม่รู้จะเอาเงินที่ไหนให้หลาน ใจจริงแม่ใหญ่ก็ไม่อยากมาดอกร อยากรจะอยู่ที่บ้าน ใครเดินผ่านหน้าบ้านไปมาจะได้เรียกทักทาย”

(แม่ใหญ่คำพอย ใครุ่นนา อายุ 67 ปี)

หรือแม้แต่ลูกของแม่ใหญ่คำพอยแท้ๆ ถึงแม้จะมีครอบครัวเป็นของตัวเอง หรือออกรเรือนแล้ว แต่เมื่อมีโอกาสพบแม่ใหญ่คำพอยผู้เป็นแม่ก็มักจะขอความช่วยเหลืออยู่เป็นประจำ เช่น ขอหรือยืมเงินเพื่อเป็นค่าเทอมลูก เพื่อเป็นค่าส่งงวดรถ เป็นต้น

อาจกล่าวได้ว่าชีวิตครอบครัวของแม่ใหญ่คำพอยนั้น ถึงแม้จะมีลูกค่อนข้างมาก แต่ลูกๆ เหล่านั้นก็มีครอบครัวเป็นของตัวเองที่ต่างต้องมีการรับผิดชอบในครอบครัวของตน ถึงแม้ครอบครัวลูกชายคนเล็กจะใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันกับแม่ใหญ่คำพอยมีหน้าที่ดูแลแม่ใหญ่คำพอยผู้เป็นแม่ แต่ภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ในครอบครัวแม่ใหญ่คำพอยก็ยังเป็นผู้หารายได้หลักเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายนั้นอยู่

จากชีวิตครอบครัวทั้ง 7 ครอบครัวสามารถสรุปในเบื้องต้นได้ว่ากลุ่มสีหมากสุกผู้ที่มีจำนวนสมาชิกครอบครัวมากที่สุดคือ แม่ใหญ่พู พัดโท มีจำนวนมากถึง 38 คน รองลงมา คือ แม่ใหญ่คำพอย ใครุ่นนา และแม่ใหญ่บุญตา มีชัย จำนวน 32 คน และ 27 คน ตามลำดับ ส่วนผู้ที่มีจำนวนสมาชิกครอบครัวน้อยที่สุดคือ แม่ใหญ่ชู คือมีจำนวน 7 คน ส่วนสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกผู้ที่มีสมาชิกในครอบครัวอาศัยอยู่ด้วยในปัจจุบันจำนวนมากที่สุดคือ แม่ใหญ่จันดี และแม่ใหญ่คำทอง ซึ่งมีจำนวนเท่ากันคือ 6 คน ส่วนผู้ที่สมาชิกในครอบครัวอาศัยอยู่ด้วยจำนวนน้อยที่สุดคือ แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเที่ยง คือจำนวน 3 คน ส่วนผู้ที่ไม่ใช่สมาชิกครอบครัวคนใดอาศัยอยู่ด้วยเลยมี 2 คน คือแม่ใหญ่พู และแม่ใหญ่บุญตา เป็นที่น่าสังเกตว่าทั้งแม่ใหญ่พูและแม่ใหญ่บุญตานั้น เป็นผู้ที่มีจำนวนสมาชิกครอบครัวมากกว่าคนอื่นๆ โดยเฉพาะแม่ใหญ่พูนั้นมีจำนวนมากถึง 37 คน แต่ไม่มีลูกหลานหรือสมาชิกในครอบครัวคนใดอาศัยอยู่ด้วยเลย

ผู้วิจัยเห็นว่า สิ่งหนึ่งที่เหมือนกันของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกทั้ง 8 คน คือ การตระหนักสำคัญใน ‘ความเป็นพ่อ’ ‘ความเป็นแม่’ ‘ความเป็นปู่’ ‘ความเป็นย่า’ ‘ความเป็นตา’ ‘ความเป็นยาย’ ที่แสดงให้เห็นถึงผู้ที่มีความสำคัญในครอบครัวที่มีความเห็นอกเห็นใจลูกหลาน ไม่ต้องการเป็นภาระของลูกหลาน อยากรให้ลูกหลานประสบความสำเร็จในชีวิต ถึงแม้ตัวเองจะลำบากแค่ไหนก็ตาม

2. เบื้องหลังความสัมพันธ์ภายในกลุ่มสี่หมากสุก

เมื่อทราบเกี่ยวกับชีวิตครอบครัวของสมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกทั้งหมดแล้ว ลำดับต่อไป ผู้วิจัยจะได้นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับระบบความสัมพันธ์ทางสังคมของกลุ่มสี่หมากสุก เพื่อให้ทราบต่อไปว่าสมาชิกกลุ่มแต่ละคนนั้นมีความสัมพันธ์ระหว่างกันในลักษณะใดบ้าง เพราะระบบความสัมพันธ์ทางสังคมดังกล่าวจัดเป็นเบื้องหลังความสัมพันธ์ที่ทำให้สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกเกาะเกี่ยวกันหรือเป็นฐานความสัมพันธ์ ระบบความสัมพันธ์ทางสังคมที่สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกมีระหว่างกัน ผู้วิจัยสามารถจำแนกได้ 6 ลักษณะ คือ

2.1 ลักษณะความสัมพันธ์แบบสามีภรรยา กรณีนี้คือแม่ใหญ่จันดี และพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ แสวงกระจาย

2.2 ลักษณะความสัมพันธ์แบบเครือญาติ กรณีนี้มีสองคู่ความสัมพันธ์คือแม่ใหญ่จันดา และแม่ใหญ่ชู โดยแม่ของแม่ใหญ่จันดาเป็นน้องสาวแม่ของแม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำกอง และแม่ใหญ่จันดีโดยแม่ใหญ่จันดีนั้น เป็นลูกของพี่ชายแม่ของแม่ใหญ่คำกอง

2.3 ลักษณะสัมพันธ์แบบการเกี่ยวดองกันทางการแต่งงานของลูก กรณีนี้คือ ลูกสาวแม่ใหญ่จันดี กับลูกชายของแม่ใหญ่ชู

2.4 ลักษณะความสัมพันธ์แบบเพื่อนสนิทกันกรณีนี้คือแม่ใหญ่บุญตาและแม่ใหญ่พู

2.5 ลักษณะความสัมพันธ์แบบการเป็นเพื่อนกันของลูก กรณีนี้คือ ลูกสาวของแม่ใหญ่จันดา เป็นเพื่อนกับลูกสาวแม่ใหญ่คำกอง

2.6 ลักษณะความสัมพันธ์แบบคนที่อยู่ในหมู่บ้านเดียวกันและละแวกเดียวกัน กรณีนี้คือ แม่ใหญ่จันดา แม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำกอง เป็นคนหมู่บ้านหนองฮาง อำเภออาจสามารถ แม่ใหญ่จันดี และพ่อใหญ่อ่อนจันทร์จะเป็นคนหมู่บ้านส้มโอง อำเภอสุวรรณภูมิ ส่วนแม่ใหญ่คำพอย นั้นเป็นคนหมู่บ้านโคก อำเภอสุวรรณภูมิ ซึ่งหมู่บ้านทั้งหมดที่กล่าวมาอยู่ในพื้นที่จังหวัดร้อยเอ็ดที่มีความใกล้เคียงกัน หรือที่เรียกว่าหมู่บ้านละแวกเดียวกันนั่นเอง

จากความสัมพันธ์ดังกล่าวจะเห็นว่าเป็นความสัมพันธ์ที่มีอยู่หลายลักษณะแต่ก็ยังคงมีความเชื่อมร้อยระหว่างกันอยู่ จัดว่าเป็นความสัมพันธ์ที่เป็นแรงผลักดันที่ไม่แรงนัก สำหรับการก่อกำเนิดขึ้นหรือที่มาของกลุ่มสี่หมากสุกที่เข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ เพราะความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นเพียง

รูปแบบความสัมพันธ์ที่เป็นทุนเดิมเพื่อใช้สำหรับการติดต่อสัมพันธ์กัน อย่างไรก็ตามลักษณะความสัมพันธ์ทั้ง 6 ลักษณะข้างต้นก็เป็นฐานสำคัญในการติดต่อสื่อสารกัน หรือทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน ได้ง่ายและสะดวกขึ้น

3. โครงสร้างและบริบททางสังคมที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาขึ้นของกลุ่มสี่หมากสุก

การที่เราได้ทราบถึงเบื้องหลังความสัมพันธ์ภายในกลุ่มสี่หมากสุกในหัวข้อที่ผ่านมา ทำให้เราได้เข้าใจขบวนการความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างสมาชิกในกลุ่มเท่านั้น ซึ่งจัดเป็นโครงสร้างความสัมพันธ์ภายในกลุ่ม ส่วนขบวนการความสัมพันธ์ที่อยู่นอกเหนือจากนั้นอยู่ในข้อจำกัดในความเข้าใจของเรา สำหรับในหัวข้อนี้จะได้กล่าวถึงขบวนการสัมพันธ์ที่นอกเหนือจากนั้น ซึ่งจัดเป็นขบวนการสัมพันธ์ที่กว้างขวางขึ้น หรือกินขอบเขตมากขึ้น ซึ่งได้กลายเป็นโครงสร้างสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาขึ้นมาของกลุ่มสี่หมากสุก ดังนี้

3.1 หมู่บ้านหนองฮาง : ชุมสายข่ายความสัมพันธ์ทางสังคม

กลุ่มสี่หมากสุกถึงแม้สมาชิกบางคนจะอยู่ต่างหมู่บ้านกัน แต่สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกทั้งหมด จะมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับหมู่บ้านหนองฮางทั้งสิ้น แต่จะมีลักษณะที่แตกต่างกันไป อย่างกรณีพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ เดิมเป็นคนหมู่บ้านหนองฮาง แต่ได้ไปสร้างครอบครัวอยู่ที่หมู่บ้านส้มโองเพื่อไปอยู่กินกันฉันสามีภรรยากับแม่ใหญ่จันดี และตัวแม่ใหญ่จันดีเองก็เป็นญาติของแม่ใหญ่คากองคนหมู่บ้านหนองฮางด้วย อีกทั้งลูกสาวคนเล็กของแม่ใหญ่จันดี และพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ ยังได้แต่งงานกับลูกชายของแม่ใหญ่จันคนหมู่บ้านหนองฮาง จึงมีสถานภาพเป็นลูกสะใภ้บ้านหนองฮาง และยังมาใช้ชีวิตอยู่ที่หมู่บ้านหนองฮางด้วย

กรณีของแม่ใหญ่บุญตา และแม่ใหญ่พู ถึงแม้จะเป็นคนหมู่บ้านผักเผ็ด แต่ก็มีความรู้จักรักมักคุ้นกับคนหมู่บ้านหนองฮาง โดยแม่ใหญ่บุญตานี้รู้จักรักมักคุ้นกับคนหมู่บ้านหนองฮางผู้ซึ่งเป็นลูกเขยของเพื่อนซึ่งเป็นคนหมู่บ้านผักเผ็ดเช่นกับตน และได้ชักชวนให้แม่ใหญ่บุญตา ไปขายของกับคนหมู่บ้านหนองฮางด้วย ส่วนแม่ใหญ่พูนั้น ก็เป็นเพื่อนสนิทหรือที่เรียกว่า “เสี่ยว” กับแม่ใหญ่บุญตา และบ้านยังอยู่ใกล้เคียงกันอีกด้วย แม่ใหญ่บุญตา จึงได้ชวนให้ไปขายของกับคนหมู่บ้านหนองฮางร่วมกับตน จึงได้มีโอกาสรู้จักหรือมีส่วนเกี่ยวข้องกับหมู่บ้านหนองฮางไปด้วย

กรณีแม่ใหญ่คำพอย ถึงแม้จะเป็นคนหมู่บ้านโลก แต่ลูก 4 คน จากทั้งหมด 7 คนก็ไปสร้างครอบครัวอยู่ที่หมู่บ้านหนองฮาง ทำให้แม่ใหญ่คำพอยได้เกี่ยวข้องกับคนหมู่บ้านหนองฮาง ทำให้แม่ใหญ่คำพอยได้รู้จักมักคุ้นกับคนหมู่บ้านหนองฮางอย่างต่อเนื่อง

และกรณีแม่ใหญ่จันดา แม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำกอง ซึ่งทั้ง 3 คนนั้นเป็นคนหมู่บ้านหนองฮาง โดยกำเนิดอยู่แล้ว ย่อมมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับหมู่บ้านหนองฮางเป็นอย่างดี

ความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับหมู่บ้านหนองฮางของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกดังกล่าว มีผลให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกได้รับรู้ แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของกิจกรรมต่างๆ โดยเฉพาะกิจกรรมการขายของ (รวมทั้งการขายลูกอม) ตามแหล่งต่างๆนอกหมู่บ้านของคนหมู่บ้านหนองฮางด้วย โดยผ่านเครือข่ายความสัมพันธ์อันเกี่ยวเนื่องกับชาวบ้านหนองฮางดังที่กล่าวมา หมู่บ้านหนองฮางจึงจัดเป็นหมู่บ้านศูนย์กลางทางกิจกรรมของหมู่บ้านทั้งหลายในละแวกใกล้เคียงกันได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

3.2 บ้านหนองฮางกับการเป็นศูนย์กลางกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบ

ก่อนที่เราจะทำความเข้าใจในการเป็นศูนย์กลางกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบ ของหมู่บ้านหนองฮาง อันเป็นเงื่อนไขหนึ่งที่เกี่ยวข้องในนำไปสู่การพัฒนารุ่งเรืองของสีหมากสุก ผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงข้อมูลความรู้เกี่ยวกับหมู่บ้านหนองฮางพอสังเขป เพราะสิ่งดังกล่าวจะช่วยให้เราเข้าใจถึงเบื้องหลังของการเกิดขึ้นของกลุ่มสีหมากสุกได้ดียิ่งขึ้น

จากการศึกษาพบว่า หมู่บ้านหนองฮาง ก่อตั้งมาแล้วกว่า 100 ปี ไม่มีหลักฐานแน่ชัดว่าใครเป็นผู้ที่อพยพเข้ามาก่อตั้งหมู่บ้านเป็นกลุ่มแรก ทราบแต่เพียงว่าเป็นผู้คนที่อพยพมาจากหนองบัวลำภู ปัจจุบันหมู่บ้านหนองฮางอยู่ในเขตปกครองขององค์การบริหารส่วนตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด หมู่บ้านหนองฮางเป็นหมู่บ้านขนาดใหญ่ แบ่งเป็น 4 หมู่ ได้แก่ หมู่ 16 หมู่ 13 หมู่ 18 และหมู่ 6 มีพื้นที่ประมาณ 550-600 ไร่ โดยมีบ้านโลก และบ้านส้มโอง เป็นหมู่บ้านใกล้เคียงในทางทิศเหนือ บ้านกอกในทางทิศตะวันออก บ้านลิ้นฟ้าในทางทิศตะวันตก และบ้านหนองขามในทางทิศใต้ หมู่บ้านหนองฮางมีประชากรทั้งสิ้น 3,484 คน ชาย 1,724 คน หญิง 1,760 คน มีจำนวนครัวเรือน 855 ครัวเรือน

บ้านหนองฮางมีถนนลาดยาง สายอาจสามารถ-สุวรรณภูมิ (ซึ่งเป็นชื่ออำเภอ 2 อำเภอของจังหวัดร้อยเอ็ด) ตัดผ่าน แต่ถนนภายในหมู่บ้านนั้นส่วนใหญ่เป็นถนนลูกรัง จะมีถนนคอนกรีตเพียงไม่กี่เส้นเท่านั้น และมักจะอยู่กลางชุมชน หรืออยู่ใกล้เคียงกับบ้านของผู้เฒ่า ชาวบ้านหนองฮาง

มีไฟฟ้า และน้ำประปาใช้ แต่น้ำประปาเป็นเพียงน้ำที่สูบขึ้นจากหนองฮาง(หนองน้ำใกล้หมู่บ้าน) แล้วปล่อยไปตามท่อตามบ้านเรือนเท่านั้น ยังไม่ได้ผ่านเครื่องกรองน้ำ ทำให้น้ำประปามีกลิ่นบ้างเล็กน้อย ปัจจุบันผู้นำหมู่บ้านกำลังประสานทางราชการดำเนินการติดตั้งเครื่องกรองน้ำให้

หมู่บ้านหนองฮางมีสถานที่สำคัญที่เป็นแหล่งทำกิจกรรมต่างๆ ในหมู่บ้าน คือ วัด โรงเรียน และ สถานีอนามัย โดยวัดนั้นมีอยู่ 3 วัดคือ วัดท่าบ่อบ้านหนองฮาง วัดนี้เป็นวัดใหญ่ที่ตั้งเป็นศูนย์กลางหมู่บ้านทั้ง 4 หมู่ วัดที่สองคือวัดราษฎร์สามัคคี ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ซึ่งทั้งสองวัดนี้ชาวบ้านเรียกว่า “วัดบ้าน” ส่วนอีกวัดหนึ่งนั้นตั้งอยู่ทางทิศใต้ของหมู่บ้านและมีระยะห่างจากหมู่บ้านประมาณ 1 กิโลเมตร ตั้งอยู่กลางทุ่งนา ชาวบ้านเรียกชื่อวัดนี้ว่า “วัดทุ่งไผ่ล้อม” หรือที่ชาวบ้านเรียกติดปากว่าว่า “วัดโห่ง” ความแตกต่างระหว่าง “วัดบ้าน” และ “วัดโห่ง” นอกจากจะตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ต่างกันแล้ว ยังอยู่ที่วิถีปฏิบัติที่ต่างกันด้วย เช่น การฉันข้าวของพระสงฆ์โดยจะนำกับข้าวชนิดต่างๆกันรวมในบาตรก่อนฉัน ส่วนวัดบ้านนั้น จะฉันข้าวในภาชนะทั่วไปที่แยกอาหารชนิดที่แตกต่างกันออกจากกัน พระสามารถเลือกที่จะฉันได้

โรงเรียนบ้านหนองฮาง เป็นโรงเรียนขยายโอกาสการศึกษา มีการจัดการเรียนการสอน ตั้งแต่ระดับอนุบาล จนถึงมัธยมศึกษาตอนต้น ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ชาวบ้านหนองฮางโดยส่วนใหญ่จะนำบุตรหลานเข้าศึกษาในโรงเรียนนี้ เว้นแต่บางครอบครัวที่นำบุตรหลานไปเรียนในตัวอำเภอเมืองอาจสามารถ และอำเภอเมืองร้อยเอ็ด ที่ห่างไกลจากหมู่บ้าน ซึ่งมีครอบครัวโดยส่วนน้อยเท่านั้นที่ทำได้กล่าว และมักจะเป็นครอบครัวที่ค่อนข้างมีสถานภาพทางสังคมและสถานภาพทางเศรษฐกิจดี เช่น ครอบครัวแม่ใหญ่คำกอง ประทุมมา หนึ่งในสมาชิกกลุ่มสิทธิมากสุด

นอกจากนี้ยังมีสถานีอนามัยในหมู่บ้านที่คอยบริการด้านสุขภาพ มีเจ้าหน้าที่อนามัยประจำอยู่ 2 คน ซึ่งเจ้าหน้าที่ทั้งสองคนนั้นจะมีความสัมพันธ์กับชาวบ้านหนองฮางเป็นอย่างดี โดยเฉพาะแม่ใหญ่คำกอง จะเห็นได้จากบ้านของแม่ใหญ่จะเป็นที่รับรอง หรือจัดงานเลี้ยงให้กับกลุ่มข้าราชการอยู่เสมอๆ ที่สำคัญหมู่บ้านหนองฮางจะมีศูนย์สาธิตการตลาด กลุ่มอาชีพสตรี ซึ่งจัดเป็นกลุ่มอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับสมาชิกในหมู่บ้านเป็นอย่างมาก สร้างชื่อเสียงให้กับหมู่บ้านหนองฮาง จนเป็นที่รู้จักของหมู่บ้านละแวกใกล้เคียง และที่สำคัญเคยได้รับรางวัลสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับจังหวัดร้อยเอ็ดอีกด้วย กลุ่มอาชีพสตรีนี้มีความสำคัญต่อการพัฒนาขึ้นมาของกลุ่มสิทธิมากสุดอย่างมาก ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

ในอดีตพื้นที่ทำกินของหมู่บ้านหนองฮางนั้นโดยส่วนใหญ่เป็นดินเค็ม ใช้ทำกินไม่ค่อยได้ พื้นที่ส่วนที่พอจะใช้ทำกินได้ก็ทำนาปลูกข้าว ส่วนที่ใช้ทำกินไม่ค่อยได้ (ที่นาบางส่วน) ก็จะเป็น

พื้นที่สำหรับผลิตเกลือสินเธาว์ และหมู่บ้านหนองฮางนี้ยังมีหนองน้ำขนาดใหญ่ทางทิศ ตะวันออกเฉียงเหนือชาวบ้านเรียกว่า “หนองฮาง” อันเป็นที่มาของชื่อหมู่บ้านหนองฮางนั่นเอง สำหรับการผลิตเกลือสินเธาว์นั้นจะทำภายหลังจากการเกี่ยวข้าวเสร็จ ชาวบ้านเรียกว่า “การต้มเกลือ” มีวิธีการคือการไปขุดบ่อบริเวณที่ดินที่มีความเค็มชาวบ้านเรียกว่า “บ่อเกลือ” ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นดินในที่นาบางส่วนที่ปลูกข้าวไม่ค่อยได้ จากนั้นจะนำดินที่ขุดขึ้นมาจากบ่อผสมกับน้ำเพื่อให้เกลือที่ผสมอยู่ในดินละลายมาพร้อมกับน้ำ เมื่อละลายแล้วก็จะนำน้ำดังกล่าวต้มจนแห้งด้วยภาชนะที่ชาวบ้านเรียกว่า “ฮาง” พอน้ำแห้งแล้วก็จะได้เกร็ดเกลือ จากนั้นก็จะนำเกร็ดเกลือดังกล่าวออกเร่ขายนอกหมู่บ้าน อำเภอหรือจังหวัดต่างๆ เพื่อขาย หรือแลกข้าว ต่อมาเมื่อมีการส่งเสริมการใช้ปุ๋ยคอก รวมทั้งปุ๋ยเคมีในที่นาเพื่อบำรุงดินมากขึ้น ทำให้ชาวบ้านไม่ได้ต้มเกลือเหมือนเดิมแล้ว หรือหากมีการต้มเกลือก็ทำเป็นบางครั้งเท่านั้น การต้มเกลือไปเร่ขายตามสถานที่ต่างๆ ของชาวบ้านหนองฮางนี้เองจัดเป็นจุดเริ่มต้นของการรู้จักทำมาค้าขายนอกหมู่บ้าน

ปัจจุบันอาชีพหลักของชาวบ้านหนองฮางคือการทำนา ไม่ได้ต้มเกลือขายเหมือนแต่ก่อนแล้ว โดยเฉลี่ยแล้วแต่ละครัวเรือนมีที่ดินทำกินเป็นของตัวเอง ซึ่งแต่ละครัวเรือนมีประมาณ 5-10 ไร่ ภายหลังจากฤดูทำนาชาวบ้านหนองฮางบางส่วนจะไปเร่ขายของที่เรียกว่า “กีฟ้อบ” ที่สมาชิกรับไปจากกลุ่มอาชีพสตรี เพื่อไปเร่ขายตามสถานที่ต่างๆ นอกหมู่บ้าน ไม่ว่าจะเป็นกรุงเทพฯ หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต ซึ่งชาวบ้านจะรู้จักสถานที่ดังกล่าวเป็นอย่างดี และจะมีเครือข่ายของคนในหมู่บ้านอยู่ในพื้นที่ดังกล่าวอย่างที่เรียกว่า “เครือข่ายคนอยู่ก่อน” ซึ่งคนเหล่านี้ถึงแม้จะไม่ได้อยู่อย่างถาวร แต่ก็จะมีที่พักประจำเพราะอยู่ในพื้นที่ดังกล่าวเป็นระยะเวลาอันยาวนานจนคุ้นเคยกับคนในพื้นที่ กลุ่มคนเหล่านี้เองที่ให้ข้อเสนอแนะแก่สมาชิกในหมู่บ้านซึ่งเป็นผู้มาใหม่ในการค้าขาย และในการดำรงชีวิตในสถานที่ต่าง ๆ นั้น

หมู่บ้านหนองฮางจัดว่าเป็นหมู่บ้านที่ชอบทำมาค้าขายนอกหมู่บ้านตั้งแต่ไหนแต่ไรมานอกจากจะต้มเกลือเร่ขายดังที่ได้กล่าวมาแล้ว สมาชิกในหมู่บ้านนี้ก็เร่หาขายอย่างอื่นนอกหมู่บ้านอยู่เสมอด้วย เช่น พระพุทธรูป ไปฝน (ลับ) มีด ทั้งต่างอำเภอ ต่างจังหวัด เช่น หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต กรุงเทพฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรุงเทพฯ นั้นมีชาวบ้านหนองฮางเข้าไปทำมาหากินกันมาก นอกจากการขายของดังกล่าวแล้ว จากการสัมภาษณ์ผู้นำหมู่บ้านยังพบว่าชาวบ้านหนองฮางส่วนหนึ่งยังไปขอกานด้วยซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งการขอกานนี้จะมีมากในช่วงก่อนปี 2535 ซึ่งเป็นปีก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มอาชีพสตรีของคนในหมู่บ้าน

ในปี 2535 สมาชิกหมู่บ้านบางส่วนได้มีการรวมกันเป็นกลุ่มอาชีพ ซึ่งมีชื่อเต็มว่า ศูนย์สาธิตการตลาด กลุ่มอาชีพสตรี ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ ประชาสงเคราะห์จังหวัดร้อยเอ็ด องค์การบริหารส่วนตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ

โดยกลุ่มอาชีพสตรี จะรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตและรับสินค้าสำเร็จรูปที่เรียกว่า “กีฟชอป” ซึ่งการผลิตก็จะมีสินค้าประเภทต่างๆ เช่น พวงกุญแจที่ทำมาจากลูกปัด เป็นรูปสัตว์ต่างๆ เช่น ช้าง หมา กระต่าย เป็นต้น หรือทำกำไลแขน สร้อยคอ ซึ่งใช้พลาสติกเป็นวัตถุดิบในการทำ ส่วนการรับสินค้าสำเร็จรูปก็จะเป็นสินค้าประเภท “กีฟชอป” เช่นกัน ซึ่งจะรับมาจากตลาดนอกหมู่บ้าน เพื่อให้สมาชิกในหมู่บ้านซื้อไปขายต่อในราคาถูก ซึ่งการไปรับวัตถุดิบเพื่อการผลิตและสินค้าสำเร็จรูปเข้ามาในกลุ่มนั้นจะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่ม ซึ่งเป็นผู้ที่มีความชำนาญในการติดต่อค้าขาย โดยตลาดที่ไปรับของดังกล่าวเข้ามานั้นมีอยู่ 2 แหล่งด้วยกันคือ ตลาดสำเพ็ง กรุงเทพฯ และ อยุธยาประเทศ ภายหลังจากที่ประธานกลุ่มไปรับสินค้าจากตลาดดังกล่าวแล้ว ก็จะนำสินค้านั้นมาขายให้สมาชิก ซึ่งการจะขายสินค้าให้สมาชิกในราคาเท่าไรนั้นก็จะมีคณะกรรมการตรวจสอบราคาสินค้านั้นด้วย เพื่อให้เกิดความยุติธรรมในการดำเนินงานร่วมกัน สินค้าที่ขายให้สมาชิกในหมู่บ้านนั้นก็จะมีทั้งวัตถุดิบเพื่อการผลิตและสินค้าสำเร็จรูป โดยวัตถุดิบเพื่อการผลิตชาวบ้านก็ซื้อไปแล้วไปผลิตเองและนำกลับเข้ามาขายให้กับกลุ่มโดยก็จะได้กำไรจากค่าแรงที่ตนผลิตได้ ชาวบ้านคนใด (รวมทั้งหมู่บ้านละแวกใกล้เคียง) ต้องการซื้อ “กีฟชอป” จากกลุ่มอาชีพสตรี เพื่อนำไปขายตามสถานที่ต่างๆ ก็สามารถซื้อไปขายได้ ซึ่งราคาขายนั้นค่อนข้างถูกกว่าท้องตลาดทั่วไป และเมื่อใครซื้อสินค้าไปแล้ว จะขายต่อในราคาเท่าไรก็สุดแล้วแต่ใครจะสามารถขายได้ กลุ่มไม่ได้เป็นกำหนดราคาแต่อย่างใด

อย่างไรก็ตามก่อนที่กลุ่มอาชีพสตรี จะมีการก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ ชาวบ้านหนองฮาง ได้มีการผลิตสินค้าประเภทหนึ่งอย่างแพร่หลายในหมู่บ้าน สินค้าประเภทนั้นคือ พวงกุญแจถักสานด้วยเส้นพลาสติก เป็นรูปสัตว์ต่างๆ ซึ่งจากการบอกเล่าของกรรมการกลุ่มอาชีพสตรีคนหนึ่ง พบว่าผู้ที่ริเริ่มทำพวงกุญแจดังกล่าวเป็นคนแรกคือ นางพิมพ์ โพธิ์ศรี ซึ่งเป็นชาวบ้านหนองฮาง ที่เคยไปขายของในจังหวัดอุบลราชธานี ได้ไปเห็นพวงกุญแจถักสานด้วยเส้นพลาสติก จึงซื้อเข้ามาในหมู่บ้าน และได้คิดวิธีการทำพวงกุญแจนั้นดู และหัดทำจนชำนาญ จากนั้นจึงได้ทดลองนำไปขายปรากฏว่าเป็นที่นิยมของผู้คนโดยทั่วไป เมื่อเป็นดังกล่าวก่อให้เกิดสมาชิกคนอื่นๆ ในหมู่บ้านหนองฮางเกือบทุกครัวเรือนทำพวงกุญแจถักสานด้วยเส้นพลาสติกอย่างแพร่หลาย ขณะนั้น (ก่อนปี 2535) ลักษณะการทำคือต่างคนต่างทำ และก็นำไปขายเองโดยจะมีนางพิมพ์ โพธิ์ศรี ผู้ริเริ่ม(ภายหลังเป็นประธานกลุ่ม) ไปรับวัตถุดิบจากตลาดสำเพ็ง กรุงเทพฯ มาขายให้กับสมาชิกซื้อไปทำ และขายเองเมื่อการทำพวงกุญแจดังกล่าวได้แพร่หลายขึ้น ทำให้หน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประชาสงเคราะห์จังหวัดร้อยเอ็ด รวมทั้งหน่วยงานราชการอื่นๆ ให้การสนับสนุนงบประมาณ โดยระยะแรกนั้นมีสมาชิกในกลุ่มเพียง 30 คน เป็นแม่บ้านทั้งหมด ได้รับเงินงบประมาณจากหน่วยงานราชการเพื่อเป็นเงินทุนคนละประมาณ 4,000 บาท ภายหลังสมาชิกทั้ง 30 คนได้ดำเนินกิจการของกลุ่มก็ปรากฏว่าประสบผลสำเร็จเป็นอย่างมาก ทำให้สมาชิกหมู่บ้านหนองฮางคนอื่นๆ ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกมากขึ้น จนทำให้กลุ่มอาชีพสตรี กลายเป็นศูนย์กลางของการผลิต พวงกุญแจ

ถักสานด้วยเส้นพลาสติก จากนั้นจึงได้มีการพัฒนาประเภทของสินค้าให้มีหลากหลายชนิดขึ้น ที่เรียกรวมๆว่า “กีฟชีอบ” ทั้งที่ผลิตเอง และรับสินค้าสำเร็จรูปจากภายนอกหมู่บ้านดังที่ได้กล่าวมาแล้ว การเป็นศูนย์กลางดังกล่าวไม่เฉพาะเพียงชาวบ้านหนองฮางเท่านั้น สมาชิกจากหมู่บ้านละแวกใกล้เคียงก็เป็นผู้ที่ไปซื้อสินค้าดังกล่าวเพื่อนำไปขายด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็น บ้านผักเผ็ด บ้านโคก บ้านส้มโอง บ้านแหม เป็นต้น โดยผู้เป็นคนต่างหมู่บ้านที่มารับสินค้าจากกลุ่มอาชีพสตรีไปขายนั้นมักจะรู้จักมักคุ้นกับชาวบ้านหนองฮางเป็นอย่างดี ทั้งทางเครือญาติ เพื่อนฝูง หรือผู้ที่เคยอยู่บ้านหนองฮางภายหลังย้ายไปอยู่หมู่บ้านอื่น แต่ยังมีสายสัมพันธ์กับครอบครัวเดิมของตนที่อยู่บ้านหนองฮาง ดังที่ผู้วิจัยได้ชี้ให้เห็นแล้วในหัวข้อที่ว่าด้วยความเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับหมู่บ้านหนองฮางของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุก ผู้อ่านสามารถศึกษาย้อนหลังได้

กล่าวได้ว่าชาวบ้านหนองฮางนั้นมีวิถีชีวิตที่ชอบการทำมาค้าขายนอกหมู่บ้าน เป็นหมู่บ้านที่ขยันทำมาหากิน จนมีคนกล่าวขำขี้ว่า ใครที่จะไปอยู่อาศัยในหมู่บ้านหนองฮางได้นั้น จะขี้เกียจทำมาค้าขายไม่ได้ ตรงข้ามจะต้องมีความขยัน อดทน

ในช่วงก่อนปี 2547 นั้นกลุ่มสีหมากสุกทั้ง 8 คนก็เป็นผู้ไปรับสินค้าจากกลุ่มอาชีพสตรีบ้านหนองฮาง ไปขายตามสถานที่ต่างๆ เช่นเดียวกับสมาชิกคนอื่นๆในหมู่บ้าน ในปี 2547 จึงได้เปลี่ยนมาขายลูกอมแทน สำหรับผู้ที่เป็นผู้เริ่มขายลูกอมเป็นคนแรกนั้นไม่ใช่สมาชิกของกลุ่มสีหมากสุก แต่เป็นสมาชิกในบ้านเช่าห้องใกล้ๆ ซึ่งก็เป็นคนหมู่บ้านหนองฮาง ได้นำลูกอมจากเมืองร้อยเอ็ดเข้ามาทดลองขาย ปรากฏว่ามีคนนิยมซื้อมากกว่า “กีฟชีอบ” ด้วยเหตุผลที่ว่าสินค้าประเภท “กีฟชีอบ” ที่ขายกันนั้น ขายไม่ได้อย่างที่เคย มีคนขายเป็นจำนวนมาก สินค้ามีลักษณะที่คล้ายคลึงกันทำให้ขายไม่ค่อยได้ นอกจากนี้คุณสมบัติของสินค้า “กีฟชีอบ” นั้นเป็นสินค้าประเภทของใช้ ที่ใช้แล้วไม่หมดไป ซึ่งต่างจากของกินประเภท ลูกอม ที่ซื้อแล้วกินหมด สามารถที่จะซื้อได้อีกเรื่อยๆ ดังที่แม่ใหญ่คำพอยเล่าว่า

“ในกรุงเทพฯพวกกูญแจมีคนขายเป็นจำนวนมากแล้ว ทำให้ขายไม่ค่อยได้ ใฝ่ก็มีกันแล้ว อีกอย่างพวกกูญแจเป็นของประเภทใช้แล้วไม่หมดไป คงทน ไม่เหมือนกับลูกอมที่ซื้อแล้วก็กิน กินแล้วก็หมดไป สามารถซื้อใหม่ได้เรื่อยๆ คนที่เคยซื้อสามารถซื้อได้อีก”

(แม่ใหญ่คำพอย โครันุ่นนา อายุ 67 ปี)

จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้กลุ่มผู้ขาย “กีฟชีอบ” รวมทั้งกลุ่มสีหมากสุกหันมาขายลูกอมแทน อย่างไรก็ตามการขายลูกอมนั้นสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคนก็ยังคงมีการขาย “กีฟชีอบ” บางชนิดร่วมด้วย เช่น พวงกุญแจ ยางรัดผม แต่ก็เพียงแค่เพียงสินค้าประกอบเท่านั้น สินค้าหลักก็ยังคงเป็นลูกอมอยู่

4. เหตุแห่งการอพยพเข้าเมือง

ผู้วิจัยเห็นว่าโครงสร้างที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาขึ้นของกลุ่มสีหมากสุกที่ได้กล่าวในหัวข้อที่ผ่านมาจัดเป็นเหตุอย่างหนึ่งของการอพยพเพื่อขายลูกอมในกรุงเทพฯของกลุ่มสีหมากสุก แต่เป็นเหตุในระดับโครงสร้างทางสังคมและวัฒนธรรมโดยรวม ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะได้อธิบายให้เห็นถึงเหตุแห่งการอพยพเพื่อขายลูกอมในกรุงเทพฯของกลุ่มสีหมากสุก ซึ่งเป็นเหตุในระดับที่เฉพาะขึ้น หรือมองระดับจุลภาคมากขึ้น ซึ่งข้อค้นพบส่วนใหญ่ได้มาจากการพูดคุยกับสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกเป็นหลัก หรือคนอื่นๆที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งจากการวิเคราะห์ของผู้วิจัยเองบนพื้นฐานของข้อมูลที่มีจากการศึกษาพบว่า เหตุแห่งการอพยพเพื่อขายลูกอมในกรุงเทพฯของกลุ่มสีหมากสุกมีดังนี้

4.1 เงื่อนไขทางสังคม : ชีวิตครอบครัว

จากข้อมูลชีวิตครอบครัวที่ได้นำเสนอก่อนหน้านี้ พบว่า ชีวิตครอบครัวเป็นเงื่อนไขประการสำคัญที่ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกตัดสินใจเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ แต่เงื่อนไขดังกล่าวของแต่ละคนก็มีรายละเอียดแตกต่างกันไป ลำดับต่อไปผู้วิจัยจะได้อธิบายเชิงเปรียบเทียบเงื่อนไขด้านชีวิตครอบครัวของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนอันส่งผลต่อการตัดสินใจนั้น

สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกที่มีครอบครัวของลูกใช้ชีวิตอยู่ด้วยในลักษณะการอยู่ดูแลเลี้ยงดูกันนั้นมีอยู่ 4 คน คือ แม่ใหญ่คำทอง แม่ใหญ่จันดี แม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำพอย โดย 2 คนแรกนั้นเป็นครอบครัวของลูกสาวและลูกเขย ส่วน 2 คนหลังเป็นครอบครัวของลูกชายและลูกสะใภ้

กล่าวถึง 2 คนแรก ดังที่ได้เกริ่นไว้ตั้งแต่ต้นแล้วว่า แม่ใหญ่คำทอง และแม่ใหญ่จันดีนั้นมีครอบครัวของลูกสาวและลูกเขยร่วมอยู่ด้วย และครอบครัวลูกสาวและลูกเขยของทั้งสองคนนั้นยังมีลูกที่อยู่ระหว่างการศึกษาอยู่โดยครอบครัวลูกสาวและลูกเขยของแม่ใหญ่คำทองมีลูกที่กำลังศึกษาอยู่ 3 คน คนโตศึกษาอยู่ระดับมหาวิทยาลัย คนที่สองอยู่ในช่วงเตรียมศึกษาระดับมหาวิทยาลัย และคนสุดท้องกำลังศึกษาอยู่ระดับมัธยมศึกษา ส่วนครอบครัวลูกสาวและลูกเขยของแม่ใหญ่จันดีนั้นมีลูก 2 คน คนแรกเพิ่งจบการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัย ขณะนี้มีอาชีพเป็นครู ส่วนคนที่สองกำลังศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย จากข้อมูลข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่า ภาระค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาของลูกๆของครอบครัวลูกสาวและลูกเขยของแม่ใหญ่คำทอง และแม่ใหญ่จันดีนั้นค่อนข้างมีมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกๆดังกล่าวศึกษาอยู่ในตัวเมืองและศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ก็ย่อมมีค่าใช้จ่ายในเรื่องต่างๆค่อนข้างสูง ไม่ว่าจะเป็นค่าเล่าเรียน ค่าที่พัก ตลอดจนค่าครองชีพอื่นๆ จากข้อมูลเช่นนี้ทำให้เราทราบว่า ถึงแม้ครอบครัวลูกสาวและลูกเขยของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุก

ทั้งสองคนจะใช้ชีวิตร่วมกัน โดยมีหน้าที่ดูแลเลี้ยงดูก็ตาม แต่ค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของครอบครัว ก็จำเป็นต้องหักเป็นค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาของลูกๆ ด้วย จากการพูดคุยกับแม่ใหญ่จันดี และแม่ใหญ่คำทอง พูดเป็นเสียงเดียวกันว่า ไม่ต้องการให้ครอบครัวลูกสาวและลูกเขยมาลำบากเรื่องค่าใช้จ่ายในครอบครัวเกินจำเป็น เพราะยังมีภาระที่ต้องใช้จ่ายด้านการศึกษาให้กับลูกๆ อีกทั้งสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกทั้งสองคนยังมีความเห็นตรงกันว่าต้องการมีส่วนร่วมช่วยในเรื่องค่าใช้จ่ายของครอบครัวรวมทั้งค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาของหลานๆ ด้วย จึงพยายามที่จะทำงานหาเงินเท่าที่จะหาได้

สำหรับแม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำพอยนั้น มีครอบครัวของลูกชายและลูกสะใภ้ร่วมอยู่ด้วย ซึ่งครอบครัวของลูกทั้งสองมีลักษณะคล้ายกันคือ จะมีอาชีพขายก๊วยช็อบ แต่จะต่างกันตรงสถานที่ขาย โดยครอบครัวลูกชายและลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่ชูมีสถานที่ขายคือหาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต จะกลับหมู่บ้านในบ้างครั้งที่เป็น ส่วนครอบครัวลูกชายและลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่คำพอยมีสถานที่ขายคือ กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นที่เดียวกับแม่ใหญ่คำพอยขายลูกอม ทำให้แม่ใหญ่คำพอย และครอบครัวลูกชายและลูกสะใภ้ที่อยู่ใกล้ชิดกันอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตามครอบครัวของลูกชายและลูกสะใภ้ของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกทั้งสองคนต่างก็มีภาระที่ต้องเลี้ยงดูที่ยังเด็ก โดยครอบครัวลูกชายแม่ใหญ่ชูมีลูก 3 คน คนโตเพิ่งจบชั้น ม.3 ขณะนี้ขายก๊วยช็อบกับพ่อและแม่ที่หาดป่าตอง ส่วนลูกอีกสองคนขณะนี้อยู่กับแม่ใหญ่ชู และก็ยังเรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาด้วย ส่วนครอบครัวลูกชายและลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่คำพอยมีลูก 1 คน เพิ่งหัดเดิน (และยังอยู่ในครรภ์ยังไม่คลอดอีก 1 คน) จากข้อมูลนี้จะเห็นว่าถึงแม้ครอบครัวของลูกชายและลูกสะใภ้ของแม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำพอยจะมีหน้าที่หลักในการดูแลเลี้ยงดู แต่พวกเขาต่างก็มีภาระในการดูแลครอบครัวของตนด้วย โดยเฉพาะลูกๆ อีกทั้งการขายก๊วยช็อบนั้นก็เชื่อว่าขายมีกำไรมากมายพอที่จะเป็นค่าใช้จ่ายในการดูแลเลี้ยงดูครอบครัวทั้งหมดได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแม่ใหญ่ชูยังจะต้องเลี้ยงดูหลานทั้ง สอง คนด้วย เมื่อเป็นดังนี้ก็หมายความว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในครอบครัวก็มีจำนวนมาก

ส่วนสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกที่ไม่มีครอบครัวของลูกร่วมอยู่ด้วยเพื่อดูแลเลี้ยงดูนั้นมี 3 คน คือ แม่ใหญ่จันดา แม่ใหญ่พู และแม่ใหญ่บุญตา แต่ทั้ง 3 ครอบครัวก็มีรายละเอียดปลีกย่อยแตกต่างกัน คือ แม่ใหญ่จันดา ถึงแม้จะไม่มีครอบครัวลูกร่วมอยู่ด้วย แต่แม่ใหญ่จันดาก็มีลูกชายที่ยังเป็นโสด และหลานสาวที่กำลังเรียนหนังสือร่วมอยู่ด้วย รวมทั้งลูกชายคนเล็กที่บวชอยู่วัดใกล้บ้านติดตอสัมพันธ์อยู่เสมอ และยังมีลูกสาวซึ่งเป็นหม้ายซึ่งเป็นแม่ของหลานสาวคนที่อยู่กับแม่ใหญ่จันดา ซึ่งไปทำงานหาเงินที่หาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต ส่งเงินบางส่วนมาให้ใช้จ่ายในครอบครัวรวมทั้งกลับมาบ้านในบางโอกาสด้วย แต่อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในครอบครัวก็มีมากเหลือเกินไม่ว่าจะเป็นค่าน้ำค่าไฟ ค่าเล่าเรียนของหลานสาว ค่าทำบุญ เป็นต้น ทำให้เงินที่จะใช้จ่ายในครอบครัวมีไม่เพียงพอ ผลคือภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ จึงตกอยู่ที่แม่ใหญ่จันดาผู้เป็นทั้งพ่อ แม่ ยาย และหัวหน้าครอบครัว ภาระต่างๆ เหล่านี้แม่ใหญ่จันดาจึงจำเป็นต้องเป็นผู้รับผิดชอบอย่างปฏิเสธไม่ได้

สำหรับแม่ใหญ่บุญตา และแม่ใหญ่พูน มีลักษณะที่คล้ายกันคือ ไม่มีลูก หรือสมาชิกครอบครัวคนไหนร่วมอยู่ด้วยเลย เหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่า ลูกๆของแม่ใหญ่ทั้ง 2 คน มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว อีกทั้งทุกคนก็ออกเรือนหลังใหม่ปักหลักปักฐานในสถานที่ต่างๆ โดยลูกๆของแม่ใหญ่บุญตาเกือบทั้งหมดไม่ได้อยู่ในหมู่บ้านเกิดของตัวเอง บ้างก็อยู่ที่กรุงเทพฯ บ้างก็อยู่ที่ภาคใต้ หรืออยู่หมู่บ้านอื่น มีเพียงครอบครัวของลูกชายคนเล็กและลูกสะใภ้เท่านั้นที่อยู่หมู่บ้านเกิด แต่ครอบครัวของลูกชายคนนี้ก็ยังไม่มีความมั่นคงอะไร มักจะขอเงินจากแม่ใหญ่บุญตาไปใช้จ่ายอยู่เสมอ โดยส่วนตัวของแม่ใหญ่บุญตาเองก็ไม่ต้องการอยู่กับครอบครัวของลูกคนใดอยู่แล้ว ทั้งๆที่ลูกหลายคนต้องการให้ไปอยู่ด้วย

อย่างไรก็ตามการที่พวกเขา (แม่ใหญ่บุญตา และแม่ใหญ่พูน) อยู่คนเดียวโดยไม่มีลูกหลานอยู่ด้วยนั้น ไม่ใช่พวกเขาจะรู้สึกว้าเหวอย่างสาหัส แต่พวกเขารู้สึกว่าชีวิตของพวกเขาเมื่ออิสระเสรีอยากจะทำอะไรก็สามารถทำได้โดยไม่ต้องมีใครมากดดันหรือบังคับ ดังนั้นความว้าเหวของพวกเขา (ถ้าหากมี) อาจจะไม่ได้เกิดจากการที่ลูกหลานไม่อยู่ด้วยเท่านั้น ความว้าเหวดังกล่าวอาจมาจากปัจจัยอื่นๆด้วย เช่น การที่ต้องรับภาระในการเลี้ยงบุตรหลานอย่างปฏิเสธไม่ได้ การที่ลูกหลานไม่ยอมเชื่อฟังคำตักเตือนของพวกเขา เป็นต้น ผู้วิจัยเห็นว่าครอบครัวในความเข้าใจของพวกเขาไม่ใช่แค่เพียง พ่อ แม่ ลูก ที่อยู่ด้วยกันเท่านั้น แต่หมายรวมถึงเพื่อนบ้าน เพื่อนในกลุ่มที่ทำกิจกรรมร่วมกัน ที่ช่วยเหลือกันเป็นประจำ ดังนั้นการที่สมาชิกครอบครัวไม่อยู่ด้วย อาจไม่ใช่ทั้งหมดของสาเหตุแห่งความว้าเหวที่เกิดขึ้น (ถ้าหากมี) เพราะสาเหตุดังกล่าวอาจมาจากสิ่งอื่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่พวกเขาไร้อิสรภาพที่จะสมาคมกับผู้อื่น หรือไร้อิสรภาพในการดำเนินชีวิตในบั้นปลายนั่นเอง

ส่วนแม่ใหญ่พูนนั้นลูกทุกคนก็มีครอบครัวเป็นของตัวเองแล้ว และลูกๆส่วนใหญ่เหล่านั้นก็ไปปักหลักปักฐานอยู่ที่ภาคใต้ ไม่เคยกลับมาเยี่ยมหมู่บ้านเกิดเลย แต่กลับต้องการให้แม่ใหญ่พูนผู้เป็นแม่ไปเยี่ยมเยียนแทน จะมีก็เป็นหลานสาวเท่านั้นที่นานๆครั้งมาเยี่ยม แต่หลานและลูกคนอื่นๆก็มักจะชวนให้แม่ใหญ่พูนไปอยู่ด้วย ถึงกระนั้นแม่ใหญ่พูนก็ไม่ยอมไป ต้องการอยู่หมู่บ้านเกิดของตัวเอง

สิ่งหนึ่งที่เหมือนกันของชีวิตแม่ใหญ่พูนและแม่ใหญ่บุญตา คือ ลูกๆ ต้องการให้ไปอยู่ด้วย แต่ทั้งสองคนไม่ยอม เพราะต้องการอยู่คนเดียว เป็นอิสระดี เงื่อนไขของการอยู่คนเดียวนี้เองทำให้เป็นแรงผลักดันให้แม่ใหญ่ทั้งสองคนเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ อีกทั้งแม่ใหญ่ทั้งสองคนก็เป็นเพื่อนกันด้วยจึงชักชวนกันมาตามคำแนะนำของชาวบ้านหนองสาหร่าย นอกจากนี้ยังมีเงื่อนไขด้านความจำเป็นทางการเงินที่ส่งผลให้แม่ใหญ่ทั้งสองคนต้องตัดสินใจเข้ามาขายลูกอม แต่ความจำเป็น

ดังกล่าวนี้แม่ใหญ่บุญตามีมากกว่าแม่ใหญ่พู เพราะแม่ใหญ่บุญตามีครอบครัวลูกชายคนเล็กที่ต้องดูแลค่าใช้จ่าย ส่วนแม่ใหญ่พูนั่นเงินเอนไขทางการเงินเป็นเพียงความจำเป็นที่ต้องใช้จ่ายในชีวิตประจำวันโดยส่วนตัวเท่านั้น

อาจสรุปได้ว่า ชีวิตครอบครัวเป็นเงื่อนไขสำคัญที่เป็นแรงผลักดันให้สมาชิกกลุ่มสิทธิมากที่สุดตัดสินใจเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะเงื่อนไขครอบครัวด้านภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและจำต้องอยู่ในความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่มสิทธิมากที่สุดผู้ซึ่งเป็นเสมือนหัวหน้าครอบครัว ประกอบกับสำนึกของความเป็นแม่ที่ต้องการช่วยลูกเท่าที่จะช่วยได้ไม่ต้องการให้ตนเป็นภาระของลูก นอกจากนี้ยังมีเงื่อนไขครอบครัวด้านความห่างเหินระหว่างสมาชิกในครอบครัวอีกด้วย

4.2 เงื่อนไขทางเศรษฐกิจ : กิจกรรมในชีวิตมีค่าใช้จ่ายในรูปของเงินมากขึ้น

จากการสอบถามพบว่าสาเหตุที่กลุ่มสิทธิมากที่สุดอพยพเข้ามาเร่ขายลูกอมในเขตกรุงเทพฯ ประการแรกๆ ที่ได้ฟังจากปากของพวกเขาคือ ต้องการมาหาเงิน ต้องการมีรายได้ เพราะมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำรงชีวิตเพิ่มสูงขึ้น ยุคปัจจุบันกิจกรรมต่างๆที่อยู่ในหมู่บ้านจำเป็นต้องใช้เงินมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นค่าน้ำ ค่าไฟ ค่ากับข้าว แม้กระทั่งกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำบุญ ดังคำบอกเล่าของแม่ใหญ่ละที่ว่า

“สมัยนี้เป็นสมัยที่ต้องใช้เงินขนาดไปวัดก็ต้องใช้เงินเลย ผิดจากแต่ก่อนที่มีเพียงกับข้าวกับปลาไปวัดได้ แต่ตอนนี้ต้องมีเงินไปด้วย เพราะต้องเอาไปทำบุญ ไปหยอดคนในตู้บริจาค อีกอย่างลูกๆเขาไม่ยอมให้แม่ใหญ่มาขายของกรุงเทพฯดอก เดียวนี้เขาก็ให้เงินใช้เดือนละ 1,000 บาท แต่มันก็ไม่พอใช้ ไหนจะค่าทำบุญ ไหนจะค่าใส่ซองขางานบุญต่างๆ อีกอย่างหลานๆก็มีเยอะพอเขาจะมาเยี่ยมเขาก็จะมาขอเงินหากแม่ใหญ่ไม่มาหาเงิน จะเอาเงินที่ไหนให้หลาน”

(แม่ใหญ่ละ อายุ 68 ปี)

เมื่อกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับชีวิต ต้องใช้เงินมากขึ้น ทำให้กลุ่มสิทธิมากที่สุดต่างต้องดิ้นรนเพื่อที่จะได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมเหล่านั้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจกรรมทางด้านศาสนา จากการศึกษพบว่ากลุ่มสิทธิมากที่สุดทั้ง 8 คนนับถือศาสนาพุทธ และจะเข้าร่วมกิจกรรมทางศาสนาในทุกๆครั้งที่มีโอกาส โดยเฉพาะในช่วงที่กลับจากการขายลูกอมที่กรุงเทพฯ เช่น งานบุญออก

พรรษา เข้าพรรษา เป็นต้น กลุ่มสีหมากสุกก็จะไปทำบุญที่วัด ซึ่งการทำบุญดังกล่าวจะต้องใช้เงิน ดังที่แม่ใหญ่คำพอยเล่าว่า

“ที่มาหาเงินกรุงเทพฯ ก็หาเงินไปทำบุญที่วัด จองเสาศาลา เสากุฎี เอาน้ำเงินไว้ต้นหนึ่ง เอาเงินที่ขายได้ไปออกบุญกับเพื่อน หาเงินไปทำบุญทำทานอย่างนั้นแหละ ไปวัดไปวา ไม่มีเงินก็ไม่ไป หยอดนั่นหยอดนี่ (ตู้บริจาค) ทุกมือนี่ไปวัดต้องมีเงินติดถุงไปด้วย”

(แม่ใหญ่คำพอย ใครุ่นนา อายุ 67 ปี)

ความจำเป็นที่ต้องใช้เงินในการทำบุญ หรือบำรุงพุทธศาสนา สำหรับผู้คนทั่วไปโดยเฉพาะ กลุ่มคนวัยหนุ่มสาวนั้นอาจไม่ใช่สิ่งที่จำเป็นมากมายนัก แต่สำหรับกลุ่มสีหมากสุกซึ่งเป็นผู้สูงอายุ นั้น เงินเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับการทำบุญเป็นอย่างมาก เพราะจะเป็นสิ่งที่ชักนำให้กลุ่มสีหมากสุก ได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมของพระพุทธศาสนา เพราะอย่างน้อยที่สุดการได้ร่วมกิจกรรมดังกล่าว ทำให้ผู้เฒ่ารู้สึกสบายใจ ชีวิตมีความหมาย ดังที่แม่ใหญ่จันดาเล่าว่า

“หากแม่ใหญ่ได้ทำบุญทำทานนะ ไปบวชชีพรามรณเวลายะเมียบ้าน(กลับบ้าน)ในช่วงงาน บุญต่างๆ เช่น งานบุญออกพรรษา หรือบวชชีพรามรณในช่วงวันพ่อ 5 ธันวาคม เช็ดให้ แม่ใหญ่รู้สึกว่าเป็นเจ้าของสวดสวาง จิตใจดีขึ้น ทำอะไรก็ดูง่ายไปหมด อีกอย่างแม่ใหญ่ก็แก่ เฒ่าแล้ว เดี่ยวก็ตาย ก็จะทำบุญไว้เยอะๆ คนทุกมือนี่ตายง่าย ใครยังไม่ทำบุญให้มาทำเด้อ”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเที่ยง อายุ 74 ปี)

4.3 เงื่อนไขด้านเครือข่ายสังคม : เครือข่ายผู้ขายของในกรุงเทพฯ ก่อน

จากการศึกษาพบว่าผู้ที่แนะนำให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกเข้ามาขายลูกอมนั้น ก็เป็นคนใน หมู่บ้านที่เคยมาเร่ขายของที่กรุงเทพฯ หรือที่เรียกว่า “ผู้ขายของในกรุงเทพฯ ก่อน” โดยพวกเขา มาชวน และสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกเองก็ต้องการมีรายได้ด้วยเพราะเห็น“ผู้ขายของในกรุงเทพฯ ก่อน” ประสบความสำเร็จในการทำมาค้าขายจึงต้องการอย่างเขาบ้าง ทุกคนในหมู่บ้านที่เข้ามาขายของใน กรุงเทพฯก็รู้จักกัน มีการช่วยเหลือกันในเรื่องต่างๆเช่น แนะนำวิธีการขาย สถานที่ที่ขาย หาที่พักให้ ดังที่แม่ใหญ่คำพอยเล่าว่า

“ผู้นั้นมาแทน ผู้นี้มาแทนก็ถามหากัน หาหม่องอยู่หม่องเขา ผู้นั้นกะมาอีก ก็เอากันมา ก็ สอบถามกันว่ามีหม่องพักไหม....มี มีก็มาด้วยกัน ผู้นี้มาอีก..ก็มาพักนำกัน”

(แม่ใหญ่คำพอย ใครุ่นนา อายุ 67 ปี)

อย่างเช่นกรณีแม่ใหญ่บุญตา ในช่วง 9 ปีภายหลังที่สามีมาตายจากไป และลูกโตขึ้นและมีครอบครัวเป็นของตนเอง และแต่ละคนต่างก็ไปอยู่ที่อื่น โดยเฉพาะมาทำงานที่กรุงเทพฯ พอดีแม่ใหญ่บุญตารู้จักกับชาวบ้านหนองสาหร่ายที่มาเป็นลูกเขยเพื่อนของแม่ใหญ่บุญตาที่บ้านผักเผ็ดชื่อเลิศ เขาจึงชวนไปขายของด้วย ประกอบกับแม่ใหญ่บุญตาเองก็อยู่คนเดียวก็ไม่มีอะไรทำ จึงตัดสินใจมาขายของตามคำแนะนำของลูกเขยเพื่อนคนนั้น

เลิศเป็นญาติกับชาวบ้านหนองสาหร่ายกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะคนแก่ที่เข้ามาเร่ขายของที่กรุงเทพฯ เลิศ จึงพาแม่ใหญ่บุญตาเข้ามาขายของกับชาวบ้านหนองสาหร่ายกลุ่มดังกล่าวด้วย นับจากนั้นมาแม่ใหญ่บุญตาก็มีชีวิตส่วนใหญ่อยู่อีกกรุงเทพฯ ด้วยการขายกีฟี่ช้อบในระยะแรก และระยะหลังจึงเปลี่ยนมาขายลูกอมเป็นอาชีพหลักหาเลี้ยงตัวเอง และช่วยเหลือลูกหลาน เมื่อยามจำเป็น

แม่ใหญ่บุญตาบอกว่ารู้สึกเป็นหนี้บุญคุณเลิศอย่างมาก เพราะเลิศได้แนะนำตนให้มาขายของกับชาวบ้านหนองสาหร่าย เพราะการขายของนี้ทำให้ตนพบแหล่งที่จะหารายได้ที่ดี แม้ตอนนี้เลิศจะเลิกกับภรรยา ไม่ได้อยู่ที่บ้านผักเผ็ดแล้ว หากมีโอกาสพบกับเลิศก็ยินดีจะช่วยเหลือเลิศในด้านต่างๆอย่างเต็มใจด้วยเพราะซึ่งในบุญคุณ

ในกรณีที่แม่ใหญ่พู่ เข้ามาขายลูกอมจากการชักชวนของแม่ใหญ่บุญตา ด้วยเหตุที่แม่ใหญ่พู่และแม่ใหญ่บุญตาเป็นเพื่อนบ้านกัน และเป็นเพื่อนซี้กันมาตั้งแต่ยังเด็ก ทำให้ทั้งสองคนมีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี แม่ใหญ่บุญตานั่นได้มาขายของกับชาวบ้านหนองสาหร่ายก่อน จึงเล่าให้แม่ใหญ่พู่ฟังว่า

“กูไปขายของกรุงเทพฯกับไทบ้านหนองสาหร่าย เห็นเขา แต่ละคนนับเงินเป็นตึกๆ กูจึงมาชวนมึงไปขายของน้า”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

ผู้วิจัยเห็นว่าถึงแม้เลิศจะไม่ใช่คนที่อยู่ใน “เครือข่ายผู้ขายของในกรุงเทพฯก่อน” แต่เลิศก็เกี่ยวข้องกับผู้ที่อยู่ในเครือข่ายนั้น ซึ่งสามารถสื่อสารข้อมูลต่างๆมายังเลิศได้ ลักษณะเช่นนี้นับได้ว่าเลิศอยู่ได้รับอิทธิพลจากเครือข่ายดังกล่าวด้วย แต่ได้รับอิทธิพลทางอ้อมผ่านสายใยความสัมพันธ์ที่มี การที่อิทธิพลดังกล่าวได้ส่งต่อมายังแม่ใหญ่บุญตา และแม่ใหญ่บุญตาเองก็ขยายอิทธิพลที่ได้รับมายังแม่ใหญ่พู่ นั้นแสดงให้เห็นว่าข้อมูลข่าวสารต่างๆ สื่อถึงกันได้โดยอาศัยสายใยความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างกันนั่นเอง ซึ่งสายใยความสัมพันธ์ดังกล่าวอาจเป็นรูปแบบหนึ่งของทุนทางสังคมที่ปรากฏขึ้น

4.4 เงื่อนไขด้านความต้องการอิสรภาพ

เหตุผล 3 ประการแรกอาจกล่าวได้ว่าเป็นเสมือนที่เป็นแรงผลักดันและ/หรือแรงดึงจากภายนอกให้กลุ่มสีหมากสุกจำเป็นต้องอพยพขยาลูกอมในกรุงเทพฯ แต่สำหรับสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกเองแล้ว การที่ได้เข้ามาในกรุงเทพฯ อย่างน้อยที่สุด ทำให้ไม่ต้องทำกิจกรรมที่เคยทำอยู่ในครอบครัว หรือหมู่บ้านเช่น ต้องเลี้ยงหลาน ไม่ต้องตื่นแต่เช้านั่งข้าว เป็นต้น ทำให้รู้สึกว่าชีวิตมีอิสระจากสิ่งแวดล้อมในหมู่บ้านมากขึ้น

กลุ่มสีหมากสุกเล่าว่าขณะที่ขยาลูกอมในกรุงเทพฯ นั้น ผู้คนมักจะสอบถามว่า มากับใครทำไมถึงมาทำงานอย่างนี้ ทำไมไม่อยู่ที่บ้าน เลี้ยงหลาน แม่ใหญ่พูหนึ่งในสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกได้ตอบทำนองว่า

“คนพวกนี้ไม่รู้จะบังคับให้แม่ใหญ่อยู่บ้านเลี้ยงหลานทำไมขนาดเลี้ยงลูกของตัวเอง (แม่ของหลาน) ก็เลี้ยงมาตั้งนานแล้ว ยังจะให้เลี้ยงลูกของลูกอีกหรือ อีกอย่างการเลี้ยงหลานนั้นก็ลำบาก จะทำอะไรก็ได้ทำ จะเลี้ยงหมาก็ไม่ได้เลี้ยง (กินหมาก) ชีวิตไม่เป็นอิสระ”

(แม่ใหญ่พู พัดโท อายุ 69 ปี)

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าเหตุแห่งการอพยพเพื่อขยาลูกอมในกรุงเทพฯ นอกจากโครงสร้างทางวัฒนธรรมของหมู่บ้านหนองฮางที่ชอบขายของนอกหมู่บ้านตั้งแต่ไหนแต่ไรมาแล้ว ยังมีเหตุแห่งการอพยพที่มีความเฉพาะขึ้น ได้แก่ เงื่อนไขชีวิตครอบครัว กิจกรรมในชีวิตที่ต้องมีค่าใช้จ่ายในรูปแบบของเงินมากขึ้น อิทธิพลจาก“เครือข่ายผู้ขายของในกรุงเทพฯ ก่อน” และการตัดสินใจของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกเอง

ชนบท - เมือง

ในระยะแรก (ประมาณปี 2535) ของการเข้ามาขายของในกรุงเทพฯ นั้น กลุ่มสีหมากสุกไม่ได้มาพร้อมๆกันทั้งหมด แต่มาเป็นบางคนร่วมกับคนหมู่บ้านหนองฮาง สำหรับการเดินทางก็จะใช้รถโดยสารประจำทางสาย ร้อยเอ็ด-กรุงเทพฯ ขณะนั้นค่าโดยสารก็ไม่แพงเหมือนกับปัจจุบันนี้ และในช่วงนั้นก็ไม่ได้เข้ามาขยาลูกอม แต่เข้ามาขาย “กีฟซ์อบ” ซึ่งสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกที่เข้ามาขายของเป็นคนแรกๆคือ แม่ใหญ่จันดา พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ และ แม่ใหญ่ชู โดยทั้งสามรู้จักมักคุ้นกันมาก่อน

ในระยะต่อมาประมาณปี 2542 สมาชิกในหมู่บ้านได้เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ มากยิ่งขึ้น จึงเกิดรถรับ-ส่งประจำขึ้น โดยเป็นรถปิ๊กอัพ ที่มีหลังคาและม้านั่ง รถคันดังกล่าวเป็นรถของสมาชิกในหมู่บ้านใกล้เคียงคือหมู่บ้านแวม เจ้าของรถเป็นคู่สามีภรรยาทั้งคู่ชื่อแมวและหวิ โดยแมวผู้เป็นสามีจะเป็นคนขับรถ ส่วนหวิจะมีหน้าที่ติดต่อประสานกับผู้ที่ต้องการใช้บริการ หวิและแมวไม่ได้ทำงานอย่างอื่นเลยนอกจากการรถรับ-ส่ง ผู้ที่เข้ามาขายของที่กรุงเทพฯ ซึ่งมีอยู่ทุกช่วงโดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มชาวบ้านหนองฮางและหมู่บ้านละแวกใกล้เคียง หวิและแมวจะค่อนข้างสนิทสนมกับกลุ่มสีหมากสุกเป็นอย่างมาก จะเห็นได้จากการจ่ายค่ารถเดินทางนั้น กลุ่มสีหมากสุกคนใดไม่มีเงินจ่ายก็ไม่จำเป็นต้องจ่ายทันที แต่สามารถจ่ายทีหลังได้แต่โดยส่วนใหญ่แล้วมักจะจ่ายทันทีเว้นแต่มีเหตุจำเป็นจริงๆ ที่ต้องจ่ายทีหลัง หรือในบางครั้งหวิก็จะมาขอหยิบยืมเงินของกลุ่มสีหมากสุกใช้เมื่อยามจำเป็นด้วย

รถรับส่งดังกล่าวจะคอยรับส่งคนที่เข้าไปทำงานในกรุงเทพฯ ประมาณอาทิตย์ละ 2 วัน คือวันพุธ และวันอาทิตย์ หรือขึ้นอยู่กับว่ามีจำนวนคนที่ต้องการเข้ากรุงเทพฯ เต็มรถ หรือสามารถจ่ายรถเดินทาง คู่ค่ากับการเดินทางหรือไม่ กล่าวได้ว่ารถรับ-ส่งจะออกเดินทางหรือไม่อย่างไรนั้นขึ้นอยู่กับผู้ใช้บริการมากกว่าเจ้าของรถ ค่ารถเดินทางคิดเที่ยวละ 350 บาท ซึ่งจะบริการส่งถึงที่สำหรับการติดต่อกับเจ้าของรถของกลุ่มสีหมากสุกนั้น หากต้องการใช้บริการคือการติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือ โดยกลุ่มสีหมากสุกจะใช้โทรศัพท์มือถือของพ่อใหญ่อ่อนจันทร์

การเดินทางเข้ามาขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกมักจะมีข้าวของเครื่องใช้ เช่น ตะกร้า อาหารการกิน เช่น ปลาข้าวป่น ส้มปลาน้อย เป็นต้น ติตรถมาด้วยเพื่อใช้และกินในบ้านเช่าที่กรุงเทพฯ เสมอ ส่วนการเดินทางกลับนั้นก็มักซื้อของจากกรุงเทพฯ ไปฝากคนที่อยู่ในหมู่บ้านด้วย เช่น แม่ใหญ่ซื้อวิทยุไปฝากพ่อใหญ่ซุ่นผู้เป็นสามีเพื่อให้ไปเปิดฟังในยามเลี้ยงวัว หรือซื้อผลไม้เสื้อผ้า ไปฝากหลานๆ เป็นต้น

กล่าวได้ว่าการเข้ามาขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกนั้นมิได้ตัดขาดจากภูมิลำเนาต้นทางหรือหมู่บ้าน แต่มีการติดต่อสัมพันธ์ ไปมาหาสู่ ระวังกันอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือ การไป-กลับ ระหว่างหมู่บ้านและกรุงเทพฯ ซึ่งการติดต่อกันดังกล่าวนอกจากจะมีผลด้านการสื่อสารระหว่างกันแล้ว ยังหมายถึงการแลกเปลี่ยนทรัพยากรการยังชีพระหว่างหมู่บ้านและกรุงเทพฯ ดังที่ได้กล่าวมา ซึ่งลักษณะดังกล่าวเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงการพึ่งพากันทางเศรษฐกิจระหว่างเมือง และชนบทนั่นเอง

ชีวิตในมหานคร

ในทางวิชาการชีวิตในเมืองมีมุมมองที่ใช้อธิบายอยู่ 3 มุมมอง มุมมองแรก เป็นการอธิบายชีวิตในเมืองที่มองว่าชีวิตของผู้คนในเมืองเป็นชีวิตที่โดดเดี่ยว ห่างเหินกับผู้คนเป็นชีวิตที่ไม่มี ความผูกพันระหว่างกันของสมาชิก การมีมุมมองต่อชีวิตเมืองเช่นนี้นำมาสู่ข้อถกเถียงทางวิชาการ โดยเฉพาะงานวิจัยของนักสังคมวิทยาและมานุษยวิทยาที่ใช้การสังเกตแบบเข้าไปมีส่วนร่วม (participant observation) ที่เห็นว่าชีวิตในเมืองนั้นมีลักษณะของความเป็นเพื่อน เครือญาติ และเพื่อนบ้านยังคงมีอยู่และมีความสำคัญในชีวิตของสังคมเมือง การคงอยู่ของชีวิตร่วมทางสังคมที่ผูกพันกันอย่างแน่นแฟ้นภายในกลุ่มคนต่างๆในเมือง แม้กระทั่งในเมืองใหญ่ๆ ยังคงปรากฏให้เห็นอยู่ทั่วไป

มุมมองต่อชีวิตในเมืองทั้งสองลักษณะดังกล่าวค่อนข้างจะเน้นย้ำลักษณะของความสัมพันธ์แบบแยกตัว ความเป็นกลุ่ม-ความเป็นปัจเจกชน ความผูกพัน-ห่างเหินซึ่งการมองอย่างนั้นมีข้อจำกัดในการอธิบายชีวิตในเมืองที่มีความสลับซับซ้อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งชีวิตในเมืองในระบบทุนนิยม ที่มักจะมีลักษณะผสมของคุณสมบัติต่างๆ มากกว่าที่จะเป็น ข้างหนึ่งมาก ข้างหนึ่งน้อย หรือลักษณะแยกตัว ในชีวิตสมัยใหม่แต่ละคนก็จะมีชีวิตสลับปรับเปลี่ยนหรือปรับตัวตามสถานการณ์หรือโอกาสต่างๆแต่ละคนมีโอกาสนเลือกสถานภาพหรืออัตลักษณ์ที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ เรื่อง ดังกล่าวหาได้ถูกกำหนดโดยพื้นที่ที่ไม่ หากแต่เกิดขึ้นเพราะสภาพการณ์เฉพาะทางสังคมของการปฏิสัมพันธ์และบริบททางสิ่งแวดล้อม หมายความว่าความเป็นเมือง ชนบท และคุณสมบัติต่างๆ มักจะผสมปนเปกัน และพบได้ทั้งเมืองและชนบท ไม่มีชุมชนใดที่เป็นชนบทแท้แยกความเป็นชุมชนเมืองอย่างเด็ดขาด ชีวิตทั้งในเมืองและชนบทต่างเป็นชีวิตที่มีสองด้านดังกล่าว เราไม่สามารถบอกได้ว่า พื้นที่เมือง-ชนบท กำหนดชีวิตของคนให้แตกต่างกัน ทั้งสองพื้นที่มีแบบชีวิตที่ปนเปกันระหว่างความเป็นชุมชนและความแปลกแยกห่างเหิน หรือแม้กระทั่งในชุมชนแออัดก็เช่นเดียวกับหมู่บ้านจัดสรร ผู้คนสัมพันธ์กันทั้งโดยส่วนตัวและเป็นทางการ เป็นเพื่อนบ้านกันพอๆกับที่ต่างคนต่างอยู่ ชีวิตเป็นเช่นนี้เสมอ (ปรีชา คูวินทร์พันธุ์, 2549: 231) การไม่มองแบบแบ่งแยก หรือแยกตัว ในลักษณะข้างต้นนี้เองเป็นการมองชีวิตในเมืองในมุมมองสุดท้าย

ชีวิตของผู้คนในกรุงเทพมหานครในมุมหนึ่งอาจเป็นชีวิตที่รู้สึกโดดเดี่ยว แยกแยก เพราะผู้คนมีจำนวนมากและส่วนใหญ่รู้จักมักคุ้นกันน้อย แต่ก็ยังมีผู้คนอีกมากที่ต้องการใช้ชีวิตในนคร เช่น ศิลปิน ปัญญาชน นักวิชาชีพ และแม้แต่ชาวชนบทที่อพยพเข้ามาอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ที่มีทุกเพศ ทุกวัย ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และวัยผู้สูงอายุ ซึ่งผู้คนเหล่านี้ก็จะอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่ม สวมคมทำให้เกิดความผูกพันระหว่างกันขึ้น

การอพยพของกลุ่มสีหมากสุกเข้ามาใช้ชีวิตในกรุงเทพมหานครนั้น พบว่ามีทั้งความผูกพันใกล้ชิดกัน และความแปลกแยกห่างเหิน กล่าวคือ ในแง่ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกัน พบว่า สมาชิกภายในกลุ่มของพวกเขามีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เป็นผลให้พวกเขาได้มีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน เช่น การขายลูกอม การกินข้าว การพักผ่อน การพูดคุยกัน เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมต่างๆ เหล่านี้ค่อนข้างที่จะมีความถี่ในการเกิดขึ้นสูง ที่เป็นดังกล่าวก็นั้นก็เพราะว่าพวกเขาจำเป็นต้องใช้พื้นที่ทางกายภาพร่วมกัน เช่น พักอาศัยในห้องเช่าเดียวกัน ขายลูกอมตามสถานที่เดียวกัน เป็นต้น รวมทั้งความสัมพันธ์ดังกล่าวยังรวมถึงความสัมพันธ์ของคนรู้จักมักคุ้นในหมู่บ้านด้วย เพราะขณะที่พวกเขาใช้ชีวิตอยู่กรุงเทพฯ พวกเขาจะติดต่อกันในรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางโทรศัพท์ หรือการแวะกลับหมู่บ้านเป็นครั้งคราว อีกทั้งพวกเขายังมีความผูกพันใกล้ชิดกับสมาชิกที่อยู่ในบ้านเช่าหลังเดียวกัน หรือผู้ซึ่งที่เคยมาหากินในกรุงเทพฯ ก่อน หรือผู้ซึ่งที่พวกเขาเองแนะนำให้มาหากินในกรุงเทพฯ ผู้คนเหล่านี้ต้องพบเจอกันทุกวัน มีโอกาสปฏิสัมพันธ์กันอยู่เสมอ เช่น ซื้อมือถือที่เดียวกัน กลับหมู่บ้านด้วยรถคันเดียวกัน อาบน้ำที่เดียวกัน หรือบางครั้งก็กินข้าวด้วยกัน เป็นต้น

อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นนั้น ไม่ใช่ความสัมพันธ์ที่เพิ่งเกิดขึ้นในช่วงที่พวกเขาเข้ามาใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ เท่านั้น แต่ความสัมพันธ์ดังกล่าวมีที่มาจากหรือมีพื้นฐานของผู้ที่เป็นญาติพี่น้องกัน เป็นคนอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน หรือละแวกใกล้เคียงกัน มีความเกี่ยวข้องกันจากการแต่งงานของลูก ตลอดจนคนที่เคยทำกิจกรรมต่างๆ ในหมู่บ้าน หรือนอกหมู่บ้านแต่ไม่ใช่กรุงเทพฯ ร่วมกัน

อาจกล่าวได้ว่าการใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพมหานครของพวกเขานั้น พวกเขาไม่ได้อยู่เพียงลำพัง แต่พวกเขาอยู่ท่ามกลาง “เครือข่ายของคนรู้จักมักคุ้น” ซึ่งเครือข่ายดังกล่าวไม่ใช่สิ่งที่เพิ่งเกิดขึ้น แต่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นตั้งแต่พวกเขาอยู่หมู่บ้านในชนบทแล้ว การที่พวกเขาใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ ด้วยเหตุที่พวกเขาต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมที่มีลักษณะคล้ายๆ กัน ช่วงเวลาใดเรียกกัน ประกอบกับอาศัยในพื้นที่กายภาพเดียวกัน พวกเขาย่อมมีความถี่มากขึ้นในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน มีผลให้เกิดความผูกพันกันขึ้นมากกว่าความห่างเหิน

การใช้ชีวิตของกลุ่มสีหมากสุก นอกจากพวกเขาจะใช้ชีวิตท่ามกลาง “เครือข่ายของคนรู้จักมักคุ้น” แล้ว พวกเขายังต้องใช้ชีวิตอยู่ท่ามกลาง “คนไม่รู้จักมักคุ้น” อีกด้วย ซึ่งคนไม่รู้จักมักคุ้นนี้ก็มีอยู่มากมายที่แวดล้อมพวกเขาอยู่ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าที่พวกเขาขายลูกอมด้วย ผู้คนที่เดินผ่านไปมาเวลาที่พวกเขาไปขายลูกอม ตำรวจ หรือ รปภ. ที่คอยห้ามไม่ให้พวกเขาขายของในสถานที่ที่ต้องห้าม เป็นต้น ผู้คนที่กล่าวมานี้กลุ่มสีหมากสุกไม่รู้จักมักคุ้นเลย ในการติดต่อบริสัมพันธ์กันนั้น พวกเขาจะติดต่อกันด้วยความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ มีบทบาทหน้าที่ชัดเจน เช่น การขายลูกอมก็

จะติดต่อกันด้วยการซื้อ-ขาย ระหว่างแม่ค้า-ลูกค้า หรือ การที่ ปรก.ห้ามไม่ให้กลุ่มสีหมากสุกขาย ลูกอมในที่ที่ต้องห้ามก็ติดต่อกันด้วยกฎระเบียบ หรือกฎหมาย เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม“คนไม่รู้จักมักคุ้น” ที่พวกเขาปฏิสัมพันธ์ด้วยก็อาจนำมาสู่ “คนรู้จักมักคุ้น” ในภายหลังได้ เมื่อมีความถี่มากขึ้นในการปฏิสัมพันธ์ ซึ่งนำมาสู่ความสัมพันธ์รูปแบบใหม่ที่มีความใกล้ชิดกันมากขึ้น เช่น จากลูกค้าที่เคยซื้อลูกอมกับกลุ่มสีหมากสุกเป็นบางครั้ง เมื่อซื้อบ่อยครั้งเข้าก็กลายเป็นลูกค้าประจำ ที่จะคอยช่วยเหลือกันด้านอื่นๆตามมา ยังผลให้ความผูกพันระหว่างกันเกิดขึ้น

อาจสรุปได้ว่าการใช้ชีวิตของกลุ่มสีหมากสุกในกรุงเทพมหานครนั้นมีทั้งความผูกพันลึกซึ้ง และความแปลกแยกห่างเหิน ผสมปนเปกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่ามีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม หรือ ภายในกลุ่ม หากปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม จะมีความแปลกแยกห่างเหิน ตรงข้ามหากปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่ม จะมีความผูกพันลึกซึ้ง และหากแม้มีความถี่ในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มมากขึ้น อาจนำมาสู่ความผูกพันลึกซึ้งได้ แต่หากมีความถี่ในการปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มน้อยลง อาจไม่นำไปสู่ความแปลกแยกห่างเหิน เพราะภายในกลุ่มมีทุนสังคมที่เป็นพื้นฐานเดิมอยู่แล้ว เช่น ความเป็นญาติพี่น้อง คนหมู่บ้านเดียวกัน เป็นต้น ทุนสังคมดังกล่าวจะทำหน้าที่รักษาความทรงจำทางสังคมของสมาชิกเพื่อใช้ในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันได้

1. ชุมชนในนคร

โดยทั่วไปที่อยู่อาศัยของผู้คนในเมืองหลวงอย่างกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้คนที่อพยพจากภูมิภาคต่างๆ หรือชาวชนบทนั้นย่อมจะไม่ใช้ที่อยู่อาศัยที่มีความมั่นคงถาวร เพราะผู้คนเหล่านี้ส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยของตนเองอยู่ในชนบทอยู่แล้ว (เว้นแต่กลุ่มคนเร่ร่อน) ที่พักอาศัยในกรุงเทพฯเป็นแค่เพียงที่พักอาศัยที่ใช้เป็นแหล่งพักพิงในช่วงการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯเพียงชั่วคราวเท่านั้น และโดยส่วนใหญ่แล้วมักจะเป็นที่พักอาศัยที่ตัวเองไม่ได้เป็นกรรมสิทธิ์ แต่เป็นที่พักอาศัยของผู้อื่น ซึ่งการเข้าไปพักอาศัยนั้นมีทั้งการบุกรุก การขอผู้อื่นอยู่อาศัย และการขอเช่า

สำหรับกลุ่มสีหมากสุกเนื่องจากสมาชิกแต่ละคนมีบ้านเรือนเป็นของตัวเองอยู่แล้วที่หมู่บ้าน การเข้ามาใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพฯนั้นจึงเป็นเรื่องที่ไม่จำเป็นอะไรมากมายที่พวกเขาจะต้องเลือกที่พักอาศัยที่มั่นคงถาวร ที่พักอาศัยของพวกเขาในกรุงเทพฯนั้นเป็นห้องเช่าที่เกิดจากการแบ่งพื้นที่ของบ้านเช่าอีกต่อหนึ่ง โดยพวกเขาจ่ายค่าเช่าเป็นรายวัน

ที่พิกัดกลุ่มสี่หมากสุก ตั้งอยู่ในเขตพญาไท กรุงเทพฯ ที่เรียกๆกันโดยทั่วไปว่า “สามเหลี่ยมดินแดง” โดยที่พิกัดดังกล่าวอยู่ในซอยที่ชื่อว่า “บุญชูศรี” มีระยะทางห่างจากถนนใหญ่ หน้าปากซอย ที่มีชื่อว่า “ถนนดินแดง” ประมาณ 600 เมตรหรือประมาณ 900 ก้าวเดินของคนปกติ ซอยนี้มักจะเป็นซอยที่ผู้คนที่อาศัยอยู่เป็นประจำใช้ เพราะเป็นซอยตัน สามารถเข้าออกได้ทางเดียว

การเดินทางจากหน้าปากซอยเข้าไปในโดยทั่วไปมี 2 วิธี คือ การเดิน และใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง กลุ่มสี่หมากสุกมักจะเดินทางเข้าที่พิกัดทั้ง 2 วิธีดังกล่าว แต่จะเลือกวิธีไหนนั้นขึ้นอยู่กับช่วงเวลาเป็นสำคัญ คือ หากเป็นในช่วงกลางวันจะใช้วิธีการเดิน หากเป็นช่วงกลางคืนอาจจะเดิน หรือใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างทีละ 7 บาท แต่บางครั้งหากเมื่อล่าจากการขายลูกอมอาจจะใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างเพียงอย่างเดียวทั้งในช่วงกลางวันและกลางคืนก็ได้

เกี่ยวกับ “ซอยบุญชูศรี” นั้นมีที่มาของชื่อซอยคือ เป็นชื่อของคนสามคนที่อยู่ในตระกูลเดียวกัน และเคยเป็นเจ้าของที่ดินในซอยนี้ทั้งหมดก่อนการแบ่งขายให้กับคนอื่นๆ โดยชื่อ “บุญ” หมายถึง ชื่อผู้ที่มีสถานภาพเป็น “ชาย” ส่วน “ชู” และ “ศรี” นั้นเป็นชื่อผู้ที่มีสถานภาพเป็นหลาน โดยทั้งสองคนหลังนั้นเป็นพี่น้องกัน ปัจจุบัน “บุญ” ผู้เป็นชายเสียชีวิตแล้ว

ก่อนปี 2500 นั้นซอยบุญชูศรียังไม่มียอดถนนคอนกรีตตัดผ่านเข้ามาในชุมชน ทางเข้าซอยเป็นโคลนเข้าลำบากมากโดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน ขณะนั้นผู้คนเข้ามาอาศัยอยู่ในซอยนี้ไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นญาติพี่น้องกัน บ้านเรือนที่ปลูกสร้างกันขึ้นมาก็เป็นเพียงบ้านไม้เก่าๆไม่แออัดมาก กระจายกันไปตามขนาดกว้างของพื้นที่ สภาพโดยทั่วไปของพื้นที่ก็มีต้นไม้ขนาดใหญ่ และต้นไม้เล็กๆ หญ้า รวมทั้งพืชผักชนิดต่างๆ ขึ้นปะปนกันไป ดูก็ไม่เป็นระเบียบ

ในปี 2500 ทางกรุงเทพมหานคร ซึ่งขณะนั้นมีฐานะเป็นเทศบาลได้มีการสร้างถนนคอนกรีตเข้ามาในซอย แต่ดำเนินการเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น จวบจนในปี 2506 จึงได้มีการสร้างถนนคอนกรีตตลอดซอย เมื่อมีถนนคอนกรีตเข้ามาในซอยทำให้ที่ดินมีราคาเพิ่มสูงขึ้นทำให้เจ้าของที่ดินทยอยแบ่งที่ดินขายให้กับคนอื่นๆ ผู้คนจากพื้นที่ข้างนอกเข้ามาอาศัยในซอยนี้มากขึ้น ที่ดินที่เคยรกได้ถูกปรับเปลี่ยนเป็นสิ่งปลูกสร้างต่างๆมากมาย เช่น บ้านเช่า อพาร์ทเมนต์ สถานที่ราชการ บริษัท หรือสถานที่ประกอบการต่างๆ

จากการศึกษาพบว่าปัจจุบันผู้คนที่พักอาศัยอยู่ในซอยมีที่มาหลากหลาย ซึ่งสามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ

กลุ่มแรก เป็นกลุ่มดั้งเดิม คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่ได้อาศัยอยู่ในซอยนี้มาก่อนปี 2500 มีบ้านและที่ดินเป็นของตนเอง และยังเป็นเจ้าของกิจการต่างๆ เช่น เจ้าของอพาร์ทเมนต์ บ้างก็เปิดร้านขายของชำ เป็นต้น สภาพบ้านเรือนของคนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นบ้านไม้ 2 ชั้น หรือบ้านซีเมนต์ มีสภาพมั่นคง

กลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มนายทุน คนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มคนที่อยู่นอกซอยนี้มีบ้านอยู่ที่อื่น แต่เข้ามาซื้อที่ดินและประกอบกิจการบนที่ดินในซอยนี้ เช่น เป็นบริษัท เจ้าของอพาร์ทเมนต์ เป็นต้น

กลุ่มที่สาม เป็นกลุ่มที่เข้ามาอยู่ใหม่ คนกลุ่มนี้กล่าวได้ว่ามีจำนวนมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคน 2 กลุ่มแรก มักเป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดจากหลากหลายพื้นที่ทั้งจากภาคอีสาน และภาคกลาง คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ใช้แรงงาน เช่น กรรมกร ช่างตัดเย็บเสื้อผ้า พ่อค้าแม่ค้า หาบเร่ มอเตอร์ไซด์รับจ้าง เป็นต้น กลุ่มคนที่นี่จะไม่มีบ้านพักเป็นของตัวเอง แต่จะเช่าที่พักของคน 2 กลุ่มแรก โดยสภาพทั่วไปของที่พักจะไม่ดีเท่าไรนัก เพราะเกิดจากการแบ่งบ้านให้เช่า หรือบ้านเช่าที่สร้างขึ้นด้วยวัสดุไม่มั่นคง

นอกจากนี้ยังมีกลุ่มที่สามอีกส่วนหนึ่งซึ่งจัดเป็นกลุ่มคนชั้นกลางทั้งจากภาคกลาง และภาคอื่นๆ เข้ามาอยู่ในซอยนี้ คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพบริการ นักธุรกิจ นิสิตนักศึกษา รวมทั้งชาวต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ชั้นดี สภาพมั่นคง มีราคาสูง

เมื่อพิจารณาจากกลุ่มคนที่อาศัยในซอยนี้แล้วปรากฏว่ากลุ่มที่หลากหลายเป็นกลุ่มคนประเภทที่สาม ที่มีฐานะเป็นแค่เพียงผู้เช่า หรือผู้อาศัยผู้อื่นอยู่เท่านั้นการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ พวกเขาสามารถปรับวิถีชีวิตของตนโดยอาศัยบรรทัดฐาน และความผูกพันส่วนตัวแบบชีวิตในชนบทในบริบทนครได้เป็นอย่างดี กล่าวคือพวกเขามักจะนำรูปแบบการใช้ชีวิตที่อยู่ในชนบทมาปรับใช้ในกรุงเทพฯ เช่น รูปแบบการกิน การแต่งกาย เป็นต้น ซึ่งสามารถสังเกตเห็นถึงความต่างที่ค่อนข้างชัดเจนกับรูปแบบการใช้ชีวิตของคนกรุงเทพฯ โดยทั่วไป

2. บ้านเช่า

สภาพโดยทั่วไปของที่พัก หรือบ้านเช่าที่กลุ่มที่หลากหลายรวมทั้งสมาชิกคนอื่นๆเช่าอยู่นั้น เป็นบ้านไม้ค่อนข้างเก่า สร้างมาแล้วกว่า 40 ปี ผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านเช่าหลังดังกล่าว สมาชิกที่เช่าบ้านหลังนี้เรียกว่า “แม่ใหญ่มา” หรือ “อาม่า” เป็นคนไทยเชื้อสายจีน โดยบ้านพักของ “แม่ใหญ่มา” นั้นจะอยู่อีกซอยหนึ่งของบ้านเช่าหลังนี้ ซึ่งห่างจากกันไม่มากนัก

บ้านเช่าหลังนี้เป็นบ้าน 2 ชั้น ชั้นล่างเป็นซีเมนต์สภาพเก่า แบ่งเป็น 3 คูหา ซึ่งแต่ละคูหา มีห้องน้ำในตัว ผู้เช่าเป็นคนต่างจังหวัด ค่าเช่าประมาณ 1,800-2,000 บาท/เดือน ผู้เช่าเหล่านี้มีอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าจากโรงงานหรือที่เรียกว่า “ผ้าโหล” ทำให้เนื้อที่ของบ้านเช่าเกือบทั้งหมดถูกใช้ไปกับกิจการดังกล่าว ชั้นล่างนี้ยังมีบริการผู้ซักผ้าหยอดเหรียญ และตู้บริการน้ำดื่มหยอดเหรียญอีกด้วย โดยเฉพาะตู้บริการอันหลังกลุ่มสีหมากสุกจะใช้บริการเป็นประจำทุกวัน เพราะราคาถูกเพียงลิตรละ 1 บาทเท่านั้น

นอกจากนี้ด้านหลังของคูหาทั้งสามยังมีห้องส้วมจำนวน 2 ห้อง รวมทั้งก๊อกน้ำประปาและที่รองน้ำอยู่ด้านนอกห้องส้วม ไว้สำหรับสมาชิกที่เช่าอยู่บ้านพักชั้นบนใช้ซึ่งจะได้กล่าวรายละเอียดต่อไป

ชั้นบนของบ้านเช่านี้สร้างด้วยไม้สภาพเก่า แต่ละห้องใช้ไม้ฉากั้นแบ่งเป็นห้องๆ จำนวน 10 ห้อง โดยห้องเช่าของชั้นบนเกือบทั้งหมดเป็นคนร้อยเอ็ด มีผู้เช่าที่เป็นคนเพชรบุรีเพียง 1 ห้องเท่านั้น กล่าวได้ว่าชั้นบนของบ้านเช่าหลังนี้มีชาวร้อยเอ็ดเช่าทั้งหมด 9 ห้อง โดยแต่ละห้องนั้นก็จะเป็นชาวร้อยเอ็ดจากหมู่บ้านต่างๆ เช่น บ้านโคก บ้านหนองฮาง บ้านส้มโฮง บ้านผักเผ็ด บ้านชีเหล็ก บ้านยาง เป็นต้น ซึ่งหมู่บ้านที่กล่าวมานั้นตั้งอยู่ในละแวกเดียวกัน

สมาชิกในบ้านเช่าทั้ง 9 ห้องรู้จักกันทุกคนแต่เป็นสายสัมพันธ์ที่เกาะเกี่ยวกันอย่างหลวมๆ ภายใต้อันหมู่บ้านละแวกเดียวกันที่มาพักอาศัยในที่ที่เดียวกันเท่านั้นแต่สำหรับห้องเช่าที่กลุ่มสีหมากสุกเช่าอยู่ร่วมกันนอกจากสมาชิกจะมีความสัมพันธ์กันภายใต้สำนักของคนหมู่บ้านละแวกเดียวกันแล้ว ยังมีสายสัมพันธ์ที่เกี่ยวกันแบบอื่นๆ เช่น สามภรรยา ญาติพี่น้อง เพื่อนเพื่อนบ้าน รวมทั้งการเกี่ยวดองกันด้วยการแต่งงานของลูก ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความใกล้ชิดกันอย่างแน่นอน

สภาพโดยทั่วไปของห้องเช่าของกลุ่มสีหมากสุกนั้น เป็นห้องที่คั่นด้วยไม้ฉากั้น กว้างประมาณ 3.5 เมตร ยาวประมาณ 4 เมตร รวมมีขนาดพื้นที่ 14 ตารางเมตร พื้นไม้มีความมันวาวอันเกิดจากการถูกใช้งานอยู่เสมอ เช่น เป็นที่นอน ที่กินข้าว ที่นั่งเล่น ที่กินหมาก เป็นต้น ฝาห้องทั้ง 4 ด้านใช้เป็นไม้แขวนสิ่งของต่างๆ เช่น เสื้อผ้า ผ้าลินิน ตะกร้า เป็นต้น แต่มีมุมห้องมุมหนึ่งที่ใช้ติดรูปพระพุทธรูป ส่วนเพดานห้องนั้นเป็นฝาไม้ฉากั้น มีพัดลมเพดาน 1 ตัว ซึ่งกลุ่มสีหมากสุกเปิดใช้งานเต็มพิกัดอยู่ตลอดเวลาในช่วงเวลาที่ใช้ชีวิตอยู่ในห้องเช่า

ห้องเช่ามีประตู และหน้าต่าง 1 บาน โดยหน้าต่างนั้นมีลูกกรงเหล็กอยู่ด้านใน ประตูสามารถเปิด-ปิดได้สะดวก และมีกุญแจล็อกไว้ได้ ด้านหน้าประตูนั้นเป็นระเบียงที่กลุ่มสีหมากสุก

และสมาชิกในบ้านเช่าคนอื่นๆ ใช้เป็นที่ตากผ้า อีกทั้งระเบียบยังเป็นທີ່ที่สามารถมองเห็นรถวิ่งผ่านไปมาเข้าออกในซอยได้โดยง่าย

เนื่องจากว่าพื้นที่ห้องเช่านั้นมีจำกัดทำให้ทุกส่วนของห้อง ไม่ว่าจะเป็นผนังห้อง หรือพื้นห้องนั้นถูกใช้สอยอย่างเต็มที่ กล่าวคือ ผนังห้องนั้น กลุ่มสีหมากสุกก็ทำเป็นที่แขวนเสื้อผ้า รวมทั้งข้าวของเครื่องใช้ต่างๆ ส่วนพื้นห้อง นอกจากจะใช้นอนแล้ว ยังเป็นที่ที่ใช้ทำกิจกรรมต่างๆ อีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นที่กินข้าว ที่นั่งคุยกัน ที่แปรงถูคอม ที่วางของ ที่กินหมาก เป็นต้น ผู้วิจัยสังเกตเห็นว่า ถึงแม้พื้นที่ห้องเช่าของกลุ่มสีหมากสุกจะคับแคบ มีขนาดจำกัด แต่ความคับแคบดังกล่าวกลับไม่ได้ทำให้กิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นหยุดชะงักลง หรือเป็นอุปสรรคแต่อย่างใด พวกเขายังสามารถดำเนินกิจกรรมต่างๆ ได้อย่างไม่รู้สึกรู้สึกรัดอึดอัดเลย ซึ่งอาจเป็นเพราะแต่ละคนมีความเคยชินเสียแล้ว ความคับแคบของห้องดังกล่าวกลับเป็นผลดีที่ทำให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกมีความใกล้ชิดกันทางกายมากขึ้น สมาชิกแต่ละคนจะเห็นด้วยตาเสมอว่าสมาชิกคนใดมีพฤติกรรมอย่างไรบ้าง เช่น ใครชอบวางข้าวของไม่เป็นระเบียบ ก็จะตักเตือนกันให้วางเป็นระเบียบ เป็นต้น การได้ใกล้ชิดกันนี้เองที่เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกรู้จักกันมากยิ่งขึ้น เพราะแต่ละคนได้พูดคุยกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกันมากยิ่งขึ้น

จากข้อมูลข้างต้นผู้วิจัยเห็นว่า พื้นที่ทางกายภาพที่มีส่วนให้คนเราเกิดความใกล้ชิดทางร่างกายของคนที่อยู่ร่วมกันนั้น จัดเป็นเงื่อนไขอย่างหนึ่งที่ทำให้เกิดทุนสังคมที่มีความเข้มข้นได้ ดังนั้น การพิจารณาทุนสังคมคงไม่ได้พิจารณาเฉพาะสิ่งที่เป็นนามธรรมในรูปของความสัมพันธ์ทางสังคมเท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาในสิ่งที่ป็นองค์ประกอบที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ดังกล่าวด้วย แม้ว่าองค์ประกอบนั้นจะมีลักษณะเป็นรูปธรรม เช่น ลักษณะทางกายภาพ ข้อสรุปดังกล่าวสอดคล้องกับผลการศึกษาของบัวพันธ์ พรหมพักพิงที่บอกว่าโดยธรรมชาติไม่ว่าจะเป็นทุนสังคมซึ่งเป็นนามธรรม และทุนทางกายภาพซึ่งเป็นรูปธรรม มีการแปลงรูปหรือก้าวข้ามกลับไปมาระหว่างกัน

บ้านเช่าหลังนี้มีห้องส้วมอยู่ชั้นล่างซึ่งอยู่ด้านหลังคูหาทั้ง 3 คูหาดังที่ได้กล่าวแล้วตอนต้น โดยสภาพทั่วไปของห้องส้วมนั้นทำด้วยซีเมนต์ เป็นส้วมคอห่าน พื้นห้องเป็นพื้นซีเมนต์คุณภาพแล้ว ไม่มีที่ระบายน้ำที่ง่ายต่อการไหลของน้ำ เวลาฝนตกหรือมีการใช้น้ำมากๆ น้ำจะระบายได้ยาก ทำให้น้ำขังอยู่ในห้องส้วมไว้ระยะหนึ่ง พอเวลาผ่านไปสักพักน้ำจึงสามารถระบายได้ ประตูห้องส้วมทำด้วยสังกะสีใช้เชือกคล้องแทนการลงกลอน ห้องส้วมค่อนข้างมีกลิ่นแรงสำหรับผู้ที่มาใหม่ ส่วนผู้ที่ใช้เป็นประจำจะรู้สึกกลิ่นธรรมดามาก

ด้วยเหตุที่สมาชิกในบ้านเช่ามีจำนวนมาก แต่ห้องส้วมมีจำกัดทำให้ห้องส้วมถูกใช้ประโยชน์อย่างหนัก ทั้งการอาบน้ำ ชักเสื้อผ้า ถ่ายอุจจาระและปัสสาวะ กล่าวได้ว่าเป็นห้องเอนกประสงค์เลยทีเดียว อย่างไรก็ตามด้านนอกห้องส้วมบริเวณใต้บันไดชั้นชั้นบนของบ้านก็ยังมีอ่างน้ำอยู่ด้านนอก มีก๊อกและท่อน้ำประปาอยู่ สมาชิกในบ้านเช่าก็สามารถใช้ชักผ้าได้ หรือสมาชิกในบ้านเช่าบางคนก็ใช้เป็นท่อน้ำด้วยก็มี

สมาชิกในบ้านเช่า รวมทั้งกลุ่มสีหมาสูกจะใช้ห้องส้วมอย่างหนักทั้งในช่วงเช้า และช่วงค่ำ โดยเฉพาะช่วงค่ำหลังจากการขายของกลับมานั้นกิจกรรมแรกที่กลุ่มสีหมาสูกทำก่อนกิจกรรมอื่นๆ คือ การอาบน้ำ ชักเสื้อผ้า ที่ทำเช่นนี้พวกเขาเห็นว่า การอาบน้ำจะช่วยให้สดชื่น และการชักเสื้อผ้าจะได้มีผ้าที่สะอาดไว้ใช้ในวันต่อไป ซึ่งแต่ละคนก็จะหมุนเวียนกันให้ห้องส้วมตามลำดับก่อนหลัง

บ้านเช่าหลังนี้จ่ายค่าเช่าเป็นรายวัน วันละ 20 บาทต่อคน ภายหลัง (ประมาณปลายเดือนธันวาคม 2549) ขยับราคาขึ้นเป็น 25 บาท ด้วยเหตุที่ว่าค่าน้ำค่าไฟโดยรวมสูงขึ้นกว่าเดิม จึงจำเป็นต้องเก็บค่าเช่าเพิ่มขึ้นด้วย ในช่วงสาย เวลาประมาณ 08.00 -09.00 น. “แม่ใหญ่มา” ผู้เป็นเจ้าของบ้านเช่านี้จะมาเก็บค่าเช่าบ้านด้วยตัวเองในทุกๆ เช้า แม่ใหญ่มาจะเคาะประตูเพื่อเก็บค่าเช่าบ้านกับผู้เช่าทุกคน ยกเว้นเด็กเล็กที่ไม่ต้องเสียค่าเช่า โดยค่าเช่าห้องในแต่ละวันสมาชิกบ้านเช่ารวมทั้งกลุ่มสีหมาสูกเรียกว่า “ค่านอน” การจ่ายค่านอนนั้นผู้เช่าห้องแต่ละคนจะต้องจ่ายให้กับแม่ใหญ่มาโดยตรงด้วยตัวของผู้เช่าเอง เว้นแต่ผู้เช่าคนใดติดธุระอย่างอื่นไม่สามารถจ่ายด้วยตัวเอง ในขณะที่แม่ใหญ่มาเก็บ ก็สามารถฝากค่านอนให้กับเพื่อนร่วมห้องจ่ายแทนได้ หรือกรณีที่ไม่ได้ฝากให้ใครจ่ายแทนก็สามารถจ่ายค่านอนได้ในวันถัดไป แต่ต้องจ่ายเพิ่มเป็นอีกเท่าตัว เช่น เมื่อวานนี้แม่ใหญ่มาชั่งค่านอนจำนวน 20 บาท วันนี้แม่ใหญ่มาต้องจ่ายค่านอนทั้งของเมื่อวานนี้และของวันนี้รวมเป็นเงิน 40 บาท เป็นต้น

การเช่าห้องรายวันดูผิวเผินแล้วอาจพบว่าเจ้าของห้องเช่าไม่มีหลักประกันที่มั่นคงในการเก็บค่าเช่ากับผู้เช่าแต่ประการใด เข้าทำนองว่า “ไม่เช่า ไม่จ่าย” แต่ในกรณีนี้ต่างจากหลักการดังกล่าวเนื่องจากว่า “แม่ใหญ่มา” ผู้เป็นเจ้าของห้องเช่า และ “กลุ่มสีหมาสูก” ผู้เป็นผู้เช่านั้นรู้จักกันมานาน เพราะสมาชิกในบ้านเช่าหลังนี้รวมทั้งกลุ่มสีหมาสูกได้เช่าบ้านหลังนี้เพื่อทำมาหากินในกรุงเทพฯมาเป็นระยะเวลาานกว่า 40 ปี ด้วยความเป็นคนบ้านนอกไม่รู้จักที่เช่าที่อื่นในกรุงเทพฯมากนัก หรือหากรู้จักก็เป็นทีที่ต้องจ่ายค่าเช่าค่อนข้างแพง และส่วนใหญ่เก็บค่าเช่ากันเป็นรายเดือน ทำให้สมาชิกในบ้านเช่าไม่เคยย้ายไปเช่าอยู่ที่อื่นเลย ด้วยเหตุดังกล่าวทำให้บ้านเช่าหลังนี้เป็น “บ้านเช่าหลังประจำ” ที่กลุ่มสีหมาสูกรวมทั้งสมาชิกในบ้านชาวร้อยเอ็ดใช้เป็นแหล่ง “พักพิงชั่วคราวแต่มั่นคง” สามารถตัดเปลี่ยนหมุนเวียนเวลาเช่า แต่ไม่ตัดเปลี่ยนหมุนเวียนให้คน

นอกที่ไม่เคยเข้ามาก่อนมาร่วมเช่าด้วย คนที่เช่าส่วนใหญ่เป็นที่รู้จักมักคุ้นกันเป็นอย่างดีเพราะเป็นคนที่อยู่ในละแวกหมู่บ้านเดียวกันหรือเป็นเครือญาติกัน อีกทั้งยังมีอาชีพคล้ายกัน คือการขายกัฟซ็อบและขายลูกอมในกรุงเทพฯ

สำหรับ “แม่ใหญ่มา” ผู้เป็นเจ้าของบ้านเช่านั้นจึงไม่มีความกังวลใจกับการที่เก็บค่าเช่าเป็นรายวัน เพราะไหนๆก็มีลูกค้ำมาเช่าตายตัวอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตามไม่ใช่สมาชิกในบ้านเช่าจะเช่าบ้านในทุกๆวัน ต้องเข้าใจว่าสมาชิกทุกคนที่เช่าบ้านหลังนี้มีบ้านของตนเองอยู่แล้วที่หมู่บ้านในชนบทเมื่อมีเหตุจำเป็น เช่น มีงานบุญที่หมู่บ้าน ฤดูกาลทำนา-เก็บเกี่ยวข้าว เป็นต้น สมาชิกในบ้านเช่าก็ต้องกลับบ้านที่หมู่บ้าน แต่จะกลับช่วงไหน ใครกลับบ้างนั้นก็ไม่มีเกณฑ์ที่ตายตัวรู้แค่เพียงว่าสมาชิกในบ้านเช่าจะไม่มีการกลับบ้านครั้งเดียวพร้อมๆกัน อย่างน้อยจะต้องมีคนในเครือขายเช่าอยู่ สิ่งนี้ผู้วิจัยมองว่าเป็นการกันห้องไว้ไม่ให้คนนอกเช่าแทนที่ เพราะหากไม่มีคนในเครือขายเช่าอยู่เลยแม่ใหญ่มาก็จะขาดรายได้ในการจ่ายค่าเช่าบ้าน เมื่อเป็นดังกล่าวอาจมีแนวโน้มให้แม่ใหญ่มาป่าวประกาศให้กับคนนอกเข้ามาเช่าแทนที่ได้ สมาชิกในบ้านเช่าเดิมก็จะหมดสิทธิ์ในการเช่าบ้านหลังนี้ลง

ตามข้อเท็จจริงคงมีโอกาสน้อยมากที่แม่ใหญ่มาจะทำเช่นนั้น เพราะแม่ใหญ่มาก่อนข้างมีความผูกพันกับสมาชิกในบ้านเช่า โดยเฉพาะกลุ่มสีหามากสุด แม่ใหญ่มาไม่ต้องการให้คนที่ไม่เคยรู้จัก หรือไม่ใช่นอนอยู่ในเครือขายที่เคยเช่า เช่าบ้านด้วย เพราะเกรงว่าจะเป็นพวกจี้ยาหรือโจรผู้ร้าย และที่สำคัญแม่ใหญ่มาจะรู้จักชื่อของสมาชิกในบ้านเช่าทุกคน วันปีใหม่แต่ละปีแม่ใหญ่มาก็จะมีของขวัญมาฝากกลุ่มสีหามากสุดด้วย เช่น ขนม รูป เทียน หรือของใช้ต่างๆ ความสัมพันธ์ระหว่างกันดังกล่าวยังมีผลให้แม่ใหญ่มาไม่ยอมขายบ้านเช่าหลังนี้ให้กับนายทุนที่เคยมาขอซื้อเพื่อสร้างอพาร์ทเมนต์หลังใหม่ทั้งๆที่เขาให้ราคาสูงมากโดยลูกชายแม่ใหญ่มาแล้ว

“เคยมีคนมาขอซื้อบ้านเช่าหลังนั้นเพื่อทำเป็นอพาร์ทเมนต์หลังใหม่หลายครั้งแล้ว แต่แม่ไม่ยอมขาย เพราะแม่บอกว่าหากขายไปแล้วจะให้พวกคนแก่บ้านนอกที่เช่าบ้านอยู่นั้นไปอยู่ไหน สงสารเขา ”

(ลูกชายแม่ใหญ่มา ร้านขายของ อายุ 34 ปี)

กรณีดังกล่าวผู้วิจัยเห็นว่าสามารถอธิบายได้ 2 แง่ แรกอธิบายโดยใช้แนวคิดที่บอกว่าความสัมพันธ์ของคนที่มีสมภาคเท่าเทียมระหว่างสมาชิกที่มีคุณสมบัติเหมือนกัน ช่วยให้เกิดการเชื่อมประสานระหว่างสมาชิกให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น แต่อาจมีผลเสียในการสร้างกำแพงกีดกันคนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกที่มีคุณลักษณะแตกต่างไม่สามารถเข้าร่วมสร้างความสัมพันธ์ได้ กรณีนี้ที่เกิดขึ้น

คือ ‘แม่ใหญ่มา’ กับ ‘กลุ่มสีหมากสุก’ จัดเป็นคนที่มีความสัมพันธ์กันไม่แตกต่างกันมากนัก อย่างน้อยที่สุด ก็เป็น “คนแก่” เหมือนกัน และยังมีกิจกรรมร่วมกันมาโดยตลอด เช่น การได้พูดคุยกันทุกวัน ในช่วงจ่ายค่าเช่า เพราะแม่ใหญ่มาเป็นคนเก็บค่ากับผู้เช่าเอง เป็นต้น ทำให้ทั้งสองฝ่ายมีความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้นจนไม่ต้องการให้คนนอกที่ตนไม่เคยรู้จักมาก่อนเช่าบ้านอย่างง่าย ๆ เพราะเกรงว่าจะเป็นพวกขี้ยา หรือโจรผู้ร้าย ความกลัวของแม่ใหญ่นี้เองเสมือนกำแพงกั้นผู้ที่มีความแตกต่างจากกลุ่มสีหมากสุก ไม่ให้มีส่วนร่วมในความสัมพันธ์ นั้นหมายถึงแม่ใหญ่มาไม่มีความไว้วางใจกลุ่มสีหมากสุก มากกว่า คนนอกที่ไม่เคยรู้จักนั่นเอง

แง่ที่สอง พิจารณาจาก ความสัมพันธ์ที่พัฒนาขึ้นจากคนที่ไม่รู้จักมักคุ้นเป็นคนที่รู้จักมักคุ้น ด้วยความถี่ที่มากขึ้นในการปฏิสัมพันธ์ และระยะเวลาที่ยาวนาน จะเห็นได้ว่า “แม่ใหญ่มา” “และกลุ่มสีหมากสุก” ถึงแม้จะมีที่มาแตกต่างกัน สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมแตกต่างกัน แต่เมื่อสองกลุ่มมีโอกาสได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ หรือติดต่อสื่อสารกันเป็นประจำ และในระยะเวลาอันยาวนาน ทำให้ทั้งสองกลุ่มมีความผูกพันลึกซึ้งระหว่างกัน จนนำมาสู่การเห็นอกเห็นใจ และการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในที่สุด อาจกล่าวได้ว่าความต่างกันอาจพัฒนาไปสู่ความเหมือนกันได้

3. ขบวนการดำเนินธุรกิจนอกระบบ

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงกระบวนการดำเนินธุรกิจการขายลูกอม ซึ่งจะมี 3 ขั้นตอนใหญ่ๆ คือขั้นการเตรียมการขาย การขาย และภายหลังการขาย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1 การเตรียมการขาย

3.1.1 การจัดเตรียมวัตถุดิบและการผลิตสินค้า

ในช่วงก่อนปี 2548 กลุ่มสีหมากสุกต้องไปซื้อลูกอมที่ตลาดหน้าปากซอย หรือที่เรียกกันติดปากว่า “ตลาดน้อย” เดินทางไปซื้อลูกอมโดยใช้บริการมอเตอร์ไซด์รับจ้าง แต่ในช่วงปี 2548 เป็นต้นมา ไม่ได้ไปซื้อที่ตลาดดังกล่าวแล้ว เพราะ “แม่ใหญ่มา” ผู้เป็นเจ้าของบ้านเช่าและที่บ้านก็เปิดร้านขายของชำด้วย เป็นผู้ไปซื้อของโดยเฉพาะลูกอมจากตลาดนอกซอยเพื่อเตรียมไว้ขายให้กับกลุ่มสีหมากสุกแทน ซึ่งนอกจากลูกอมแล้วก็จะมีสินค้าประเภทอื่นๆ อีกด้วย แต่มีจำนวนไม่มากนัก เช่น ยางรัดผม พวงกุญแจ เป็นต้น

เหตุที่แม่ใหญ่มาทำเช่นนี้ก็เนื่องจากในช่วงที่แม่ใหญ่มาไปเก็บค่าเช่าบ้านนั้นแม่ใหญ่มาได้สังเกตเห็นกลุ่มสีหมากสุกขายลูกอมอย่างเป็นล่ำเป็นสัน แต่ละคนสั่งซื้อลูกอมเพื่อเตรียมขายเป็นจำนวนมาก เมื่อเห็นดังนั้นแม่ใหญ่มาจึงเสนอให้กลุ่มสีหมากสุกเลิกซื้อลูกอมจากร้านค้าเก่าที่ตลาด เคยซื้อประจำให้เปลี่ยนมาซื้อกับตนแทนเพราะตนจะไปรับมาขายให้ในราคาขายส่งกลุ่มสีหมากสุก จึงตอบตกลง ในระยะแรกแม่ใหญ่มาซื้อลูกมาไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่มสีหมากสุก เช่น ซื้อลูกอมมาจำนวนน้อยเกินไป หรือซื้อมาผิดชนิด หรือซื้อถุงบรรจุลูกอมมาไม่ถูกต้องตามขนาดที่ใช้บรรจุ เป็นต้น ดังที่แม่ใหญ่จินดาเล่าว่า

“ตอนแรกๆที่แม่ใหญ่มาซื้อของมาขายให้ฉัน แม่ใหญ่มาซื้อมาก็เป็น ไม่รู้ซื้ออะไรมาเป็นของที่ไม่เคยขายพวกตนก็เลยกลับไปซื้อที่ร้านค้าเดิม ”

(แม่ใหญ่จินดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

เมื่อเป็นดังกล่าวทำให้กลุ่มสีหมากสุกกลับไปซื้อลูกอมที่ตลาดน้อยเช่นเดิม ไม่มีสมาชิกคนใดไปซื้อของที่ร้านของแม่ใหญ่มาเลย เมื่อเหตุการณ์นี้เกิดขึ้นทำให้แม่ใหญ่มารู้สึกที่ตัวเองขาดลูกค้าที่จะซื้อลูกอมด้วยต่างๆที่ตนอาสาไปรับมาขายให้ ถึงกับการแสดงท่าทีเชิงขู่ ว่า “หากใครไม่ไปซื้อลูกอมกับตน ตนจะไม่ให้เช่าห้องอีกต่อไป” การแสดงท่าทีดังกล่าวกระทำโดยการพูดบ่นขณะที่ตัวแม่ใหญ่มาไปเก็บค่าเช่าบ้านในทุกๆเช้า เมื่อกลุ่มสีหมากสุกได้ยินดังกล่าวก็เกรงว่าแม่ใหญ่มาจะไม่ให้เช่าห้องต่อจึงได้แนะนำให้แม่ใหญ่มาสั่งซื้อลูกอมตามที่พวกตนต้องการ ด้วยวิธีนำตัวอย่างของลูกอมชนิดต่างๆพร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ให้แม่ใหญ่มาดูและให้แม่ใหญ่มาซื้อตามตัวอย่างนั้น เช่น ซื้อลูกอมยี่ห้อไหนบ้าง วัสดุอุปกรณ์อะไรบ้าง เป็นต้น ทำให้แม่ใหญ่มารับลูกมาไม่ผิดชนิด ตรงกับความต้องการของกลุ่มสีหมากสุก ทำให้กลุ่มสีหมากสุกกลับมาซื้อลูกอมกับแม่ใหญ่มาตามเดิม

แม่ใหญ่มาเป็นหญิงชราอายุราว 80 ปี แต่ยังคงแข็งแรง แม่ใหญ่มาเป็นคนไทยเชื้อสายจีน เพราะพ่อและแม่เป็นคนจีนที่อพยพเข้ามาอยู่ในเมืองไทยในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง บ้านแม่ใหญ่มาอยู่ห่างจากบ้านเช่าของกลุ่มสีหมากสุกไม่มากนักสามารถเดินเท้าไปได้ บ้านแม่ใหญ่มาเป็นร้านขายของชำซึ่งดำเนินกิจการมาหลายปีแล้วก่อนที่กลุ่มสีหมากสุกจะขายลูกอม ร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาจะขายสินค้าประเภทของกินของใช้หลากหลายชนิด ไม่ว่าจะเป็นสุรา บุหรี่ ขนม ปลากระป๋อง สบู่ ยาสระผม เป็นต้น ที่สำคัญจะมีการจัดเตรียมลูกอมไว้สำหรับกลุ่มสีหมากสุกซื้อไปขายแยกจากสินค้าประเภทอื่นๆ เพื่อให้สะดวกในการซื้อ ร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาจะอยู่คนละซอยกับบ้านเช่า หากกลุ่มสีหมากสุกต้องการซื้อของเพื่อเตรียมขายก็จะเดินไปซื้อเองซึ่งต้องเดินทะลุผ่านศาลเจ้า ศาลเจ้านี้จะเปิดและปิดในช่วงเวลาประมาณ 06.00-22.00 น.ตามลำดับ หาก

กลุ่มสีหมากสุดต้องการไปซื้อลูกอมบ้านแม่ใหญ่มาจะต้องไปซื้อในช่วงเวลาที่ประตูศาลเจ้าเปิดเท่านั้น หากซื้อนอกเหนือจากช่วงเวลานั้นจะไม่สามารถเข้าศาลเจ้าได้เพราะประตูศาลเจ้าปิดหมายความว่าไม่สามารถเดินทะลุศาลเจ้าไปยังบ้านแม่ใหญ่มาได้

แม่ใหญ่มา มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มสีหมากสุดแม่ใหญ่มาจะช่วยเหลือกลุ่มสีหมากสุดเท่าที่จะสามารถช่วยได้ โดยเฉพาะการไปรับลูกอมจากตลาดข้างนอกเพื่อให้กลุ่มสีหมากสุดซื้อในราคาขายส่ง เพราะไม่ต้องการให้กลุ่มสีหมากสุดเดินทางไปซื้อไกลๆ ดังที่ลูกชายของอามาเล่าว่า

“ใจจริงตนไม่ต้องการไปรับลูกอมจากตลาดมาขายหรอก(แม่ใหญ่มาให้ลูกชายไปรับลูกอมจากตลาดข้างนอก) เพราะอยู่ไกล อีกทั้งได้กำไรไม่มาก แต่จำเป็นต้องไปรับ เพราะอามาบอกให้ไป ในช่วงแรกตนไม่ไปรับเลย ทำให้แม่ (แม่ใหญ่มา) ไปรับมาด้วยตนเอง ตนไม่รู้จะทำอย่างไรก็ต้องจำใจไปรับ หากไม่ไปรับแม่ก็ไปรับ สงสารแกล”

(ลูกชายแม่ใหญ่มา ร้านขายของ อายุ 34 ปี)

ช่วงเวลาในการซื้อลูกอมจากร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาของกลุ่มสีหมากสุดนั้นมีอยู่ 2 ช่วง คือ ช่วงเช้าซึ่งเป็นช่วงก่อนการขาย และช่วงค่ำซึ่งเป็นช่วงหลังการขาย ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับความต้องการและความสะดวกของแต่ละคน

โดยการซื้อลูกอมจากร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาในช่วงเช้า สมาชิกกลุ่มสีหมากสุดมีเหตุผลในการซื้อในช่วงดังกล่าวว่า ในช่วงเมื่อวานภายหลังจากการขายลูกอมแล้วปรากฏว่ากลับเข้ามาในห้องเช่าตึกเกินไปจนทำให้ประตูศาลเจ้าปิดไม่สามารถเดินทะลุเข้าไปซื้อลูกอมร้านของแม่ใหญ่มาได้ อีกทั้งร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาก็ปิดร้านด้วย อีกอย่างเหตุที่ซื้อลูกอมในช่วงเมื่อวานภายหลังจากการขายลูกอมเสร็จแล้วรู้สึกเมื่อยล้า ต้องการพักผ่อน ไม่สะดวกที่จะไปซื้อลูกอม จึงรอซื้อในช่วงเช้าแทน

ส่วนการซื้อลูกอมจากร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาในช่วงค่ำ การซื้อลูกอมในช่วงนี้อยู่ในช่วงก่อนประตูศาลเจ้าและร้านค้าแม่ใหญ่มาจะปิด ประมาณเวลา 22.00 น. สมาชิกกลุ่มสีหมากสุดที่ซื้อลูกอมในช่วงนี้ส่วนใหญ่จะเป็นคนที่กลับมาจากขายลูกอมไม่คืนนัก อย่างมากก็ต้องกลับก่อนประตูศาลเจ้าและร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มาปิดนั่นเอง

วิธีการไปซื้อลูกอมจากร้านบ้านแม่ใหญ่นั้น กลุ่มสีหมากสุดจะไปซื้อลูกอมด้วยตนเอง หรืออาจจะฝากให้เพื่อนสมาชิกคนอื่นซื้อลูกอมมาให้ หรือเมื่อสมาชิกคนใดที่ซื้อลูกอมมาแล้ว

สมาชิกคนที่ต้องการซื้อลูกอมก็สามารถยืมลูกอมได้ แล้วค่อยนำลูกอมมาชดใช้ ภายหลังจากที่ตนได้ซื้อมาแล้ว แต่โดยส่วนใหญ่ สมาชิกแต่ละคนจะเป็นผู้ไปซื้อลูกอมด้วยตนเอง และการไปซื้อนั้นก็ไปซื้อได้ตามความสะดวกของตนไม่ต้องพะวงว่าใครจะไปด้วยหรือไม่ ใครสะดวกตอนไหนก็ไปซื้อได้เลย เว้นแต่กรณีที่ดีกมากมาย จะชักชวนกันไปเป็นกลุ่ม

ถึงแม้ว่าแม่ใหญ่มาต้องการให้กลุ่มสีหมากสุกไปซื้อลูกอมที่ร้านค้าของตนแต่เพียงผู้เดียว แต่แม่ใหญ่มา也不能ที่จะบังคับให้กลุ่มสีหมากสุกกระทำได้ การขู่ว่าจะหากใครไปซื้อลูกอมจากที่อื่น โดยไม่ไปซื้อที่ร้านค้าบ้านของตนนั้นจะเสียดสิทธิ์ในการเข้าบ้าน สำหรับกลุ่มสีหมากสุกแล้วคำขู่ดังกล่าวไม่ค่อยมีผลเท่าไรนัก เพราะยังมีกลุ่มสีหมากสุกบางคนแอบไปซื้อลูกอมจากร้านค้าอื่นๆ ด้วยเหตุที่ร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มานั้นบางครั้งขายลูกอมมีตำหนิเมื่อเปรียบเทียบกับลูกอมของร้านค้าอื่น เช่น ร้านค้าแถวอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ลูกอมร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มามีตำหนิมากกว่า เช่น มีรูปร่างบิดเบี้ยว เป็นต้น หรือมีของบางอย่างที่ร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มามีตำหนิมากกว่า เช่น พวงกุญแจชนิดเป็นรูปสัตว์พลาสติกเวลาใช้มือบีบแล้วจะมีเสียง เป็นต้น กลุ่มสีหมากสุกก็จะไปแอบซื้อจากร้านค้าอื่น โดยไม่ให้แม่ใหญ่มารู้ จะอย่างไรก็ตามไม่ว่าจะเป็นลูกอม หรือสินค้าประเภทอื่นที่กลุ่มสีหมากสุกแอบซื้อจากร้านค้าอื่น ก็เป็นส่วนเล็กน้อยเท่านั้น แต่ลูกอมหรือสินค้าอื่นๆ โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มสีหมากสุกก็จะซื้อที่ร้านค้าบ้านแม่ใหญ่มา ด้วยเหตุผลของความสะดวกสบายเพราะใกล้กับบ้านเช่า อีกทั้งแม่ใหญ่มาก็ขายสินค้าในราคาที่ไม่ต่างจากร้านค้าอื่นๆ ที่สำคัญกลุ่มสีหมากสุกสามารถซื้อลูกอมไปก่อน และจ่ายเงินทีหลังได้ พุดง่าย ๆ คือ การซื้อลูกอมบ้านแม่ใหญ่มาสามารถคิดหนี้ได้ในกรณีนี้แม่ใหญ่มาก็จะมีสมุดบัญชีหนี้สินของแต่ละคนไว้ตรวจสอบด้วย

ลูกอมที่กลุ่มสีหมากสุกซื้อมาเพื่อขายนั้นมีหลากหลายชนิด ได้แก่ ฮอลดี มายมินท์ โอเล่ ชูกัส เชียงไฮ้ คอเร็ต โกปีโก้ โดยจะซื้อมาเป็นห่อใหญ่ ห่อละประมาณ 38-40 บาท ซื้อมาครั้งละประมาณ 7-15 ห่อ/วัน ขึ้นอยู่กับความต้องการและความสามารถในการขายของแต่ละคน โดยยี่ห้อลูกอมที่กลุ่มสีหมากสุกนิยมซื้อมามากที่สุดคือ มายมินท์ เพราะลูกค้านิยมซื้อ ทำให้ขายได้ดีกว่ายี่ห้ออื่นๆ ในการซื้อลูกอมแต่ละครั้งแต่ละคนก็จะซื้อในจำนวนที่แตกต่างกันไปตามจำนวนที่ตนเคยขายได้หมดหรือเหลือน้อยที่สุด โดยแม่ใหญ่จินดาซื้อมา 14-15 ห่อ แม่ใหญ่ชูซื้อมา 11-12 ห่อ แม่ใหญ่บุญตาซื้อมา 10-11 ห่อ แม่ใหญ่จันดีซื้อมา 12-13 ห่อ แม่ใหญ่คำทองซื้อมา 9 ห่อ แม่ใหญ่คำพอยซื้อมา 7-8 ห่อ และแม่ใหญ่พูซื้อมา 8-9 ห่อ โดยลูกอมที่บรรจุในห่อใหญ่นั้นจะมีจำนวนประมาณ 100 เม็ด

การลงทุนซื้อลูกอมมาขายแต่ละครั้งของแต่ละคนก็จะมีค่าแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนลูกอมของแต่ละคนซื้อมา ใครซื้อมามากต้องลงทุนมาก ใครซื้อมาน้อยก็ลงทุนน้อย โดย

เฉลี่ยแล้วกลุ่มสีหมากสุกลงทุนกับการขายลูกอม รวมทั้งสินค้าประกอบอื่นๆเช่น กระดาษทิชชู ยางรัดผม พวงกุญแจ ก็คิดประมาณ คนละ 500-600 บาท ต่อการขายหนึ่งวัน

3.1.2 การบรรจุหีบห่อ

เมื่อซื้อลูกอมมาแล้วจากนั้นก็ให้นำลูกอมห่อใหญ่แต่ละห่อ แบ่งเป็นห่อเล็กๆ บรรจุ ลูกอม ห่อละ 10 เม็ด (ยกเว้นแม่ใหญ่ห่อที่บรรจุห่อละ 11 เม็ด เพราะรู้สึกว่ามี 10 เม็ดจำนวนน้อยเกินไปเพราะเกรงลูกค้าหาว่าขายกินกำไรเกินไป) ซึ่งห่อใหญ่แต่ละห่อจะสามารถแปลงเป็นห่อเล็กได้ประมาณ 10 ห่อ ห่อเล็กๆบางห่อก็จะมีลูกอมหลากหลายยี่ห้อ แต่บางห่อก็เป็นลูกอมยี่ห้อเดียวกันทั้งหมด ที่ทำเช่นนี้ก็เพราะว่าลูกค้าแต่ละคนก็จะมีความชอบที่แตกต่างกันไป บางคนก็ชอบยี่ห้อเดียวกันทั้งหมด แต่บางคนก็ชอบคนละยี่ห้อผสมกัน เข้าทำนองว่าต้องทำให้ลูกค้าลูกค้า ถึงจะมีแนวโน้มที่จะขายได้ดี อาจกล่าวได้ว่าการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกนั้นไม่ใช่สักแต่เพียงว่าขาย แต่พวกเขามีการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าไปด้วยเสมอ

การแบ่งลูกอมห่อใหญ่เป็นห่อเล็กนั้นกลุ่มสีหมากสุกจะมีอุปกรณ์คือ ถุงพลาสติกใสขนาด 10x7 เซนติเมตร เม็กเย็บขนาดเล็กรุ่น HD-10 D พร้อมลูก โดยอุปกรณ์ทั้งสองชิ้นนี้กลุ่มสีหมากสุกซื้อจากร้านแม่ใหญ่มา พร้อมกับลูกอม

วิธีการแบ่งลูกอมห่อใหญ่เป็นห่อเล็กเริ่มต้นจากการที่เรียกเป็นภาษาอีสานว่า “ไฮ” (ไฮ เป็นภาษาอีสาน แปลเป็นไทยว่า “กรอก หรือ บรรจุ”) ซึ่งลักษณะการ “ไฮ” ลูกอมของแต่ละคนจะแตกต่างกันไป บางคนก็จะ “ไฮ” ลูกอมเรียงกันให้เป็นแถวดูเป็นระเบียบ แต่บางคนก็จะ “ไฮ” ใส่ถุง โดยไม่ได้เน้นความเป็นระเบียบมากมายนัก ขอแค่เพียง “ไฮ” ให้ครบ 10 เม็ดก็เพียงพอแล้ว

ภายหลังจากการ “ไฮ” ลูกอมเสร็จแล้วก็จะเป็นขั้นตอนของการเย็บปากถุงพลาสติกโดยพับปลายถุงพลาสติกให้แน่น โดยไม่ให้ลูกอมที่อยู่ในถุงเคลื่อนไปมา จากนั้นจึงใช้เม็กเย็บบริเวณปากถุงพลาสติกนั้นให้ติดกัน

กระบวนการข้างต้นกลุ่มสีหมากสุกเรียกว่า “การแพ็กลูกอม” ซึ่งในการแพ็กลูกอมนั้นจะเป็นกระบวนการที่ต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าสมาชิกคนใดซื้อลูกอมมามากหรือน้อย ใครที่ซื้อลูกอมมากก็ต้องใช้ระยะเวลาในการแพ็กลูกอมนาน ใครที่ซื้อลูกอมน้อยก็จะใช้ระยะเวลาในการแพ็กลูกสั้น ถึงแม้กลุ่มสีหมากสุกจะไม่แพ็กลูกอมในช่วงเดียวกันทุกคน บางคนอาจจะแพ็กลงในช่วงเช้า หรือบางคนอาจจะแพ็กลงในช่วงค่ำ แต่อย่างน้อยในแต่ละช่วงสมาชิก

กลุ่มสีหมากสูงจะต้องมีการแพ็กลูกอมเกิดขึ้น และจะต้องมีการแพ็กลูกอมโดยใช้เวลาไว้เรียกกัน โดยปกติลูกอมห่อใหญ่จำนวน 10-15 ห่อ ต้องใช้ระยะเวลาในการแพ็กรวม 2 ชั่วโมง

ในช่วงระยะเวลากว่า 2 ชั่วโมงนี้จัดเป็นช่วงระยะเวลาที่ยาวนานพอสมควร ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวนี้เองที่ทำให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสูงมีโอกาสได้พูดคุยแลกเปลี่ยนกัน ในลักษณะที่ว่า “แพ็กลูกอมไปด้วย คอยกันไปด้วย” ซึ่งเรื่องราวต่างๆที่กลุ่มสีหมากสูงคุยกันนั้นก็มากมายหลายเรื่องด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องราวที่ได้ประสบมาจากการขายลูกอม ซึ่งมีทั้งเรื่องตลกขบขัน เรื่องน่ากลัว หรือเล่าว่าวันนี้ไปขายของที่ไหนมาบ้าง ขายเป็นอย่างไร ไปพบไปเจอใครมาบ้าง ไปกินข้าวที่ไหน นอกจากนี้ยังมีเรื่องราวต่างๆที่เกิดขึ้นอยู่ที่หมู่บ้านด้วย เช่น สอบถามสารทุกข์สุกดิบของคนรู้จักที่อยู่ในหมู่บ้านว่าเป็นอย่างไร เป็นต้น

ภายหลังที่สมาชิกกลุ่มสีหมากสูงคนใดแพ็กลูกอมเสร็จก่อนสมาชิกคนอื่นๆ สมาชิกคนนั้นก็จะมาช่วยสมาชิกคนที่แพ็กลูกอมยังไม่เสร็จ จนเสร็จ แต่ก็จะมีสมาชิกบางคนที่ไม่ต้องการให้ใครมาช่วยแพ็กลูกอม เพราะคนอื่นทำไม่ถูกใจ อย่างกรณีแม่ใหญ่บุญตาจะไม่ชอบให้ใครมาช่วยทำ ดังคำกล่าวที่ว่า

“แม่ใหญ่บ่มี (ไม่ชอบ) ให้ใครมาช่วยแพ็กลูกอม เพราะคนอื่นทำไม่ถูกใจ หากใครมาช่วยแพ็กลูกอมแล้ว ห่อลูกอมไม่สวยตั้งใจที่แม่ใหญ่ต้องการ แม่ใหญ่ก็จะกะห่อลูกอมนั้นออกแล้วทำใหม่เอง”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

ภายหลังที่แต่ละคนแพ็กลูกอมเสร็จเรียบร้อยแล้วก็จะตรวจนับดูห่อลูกอมห่อเล็กว่าได้จำนวนเท่าไร ตรงกับจำนวนลูกอมห่อใหญ่หรือไม่ เพราะตามปกติลูกอมห่อใหญ่จำนวน 1 ห่อ จะได้ลูกอมห่อเล็กที่แพ็กลูกอมแล้ว จำนวน 10 ห่อ และหากมีลูกอมห่อใหญ่หลายห่อก็จะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นตามนี้ หากไม่ตรงกับความเป็นปกติดังกล่าวกลุ่มสีหมากสูงก็จะพยายามหาสาเหตุว่าทำไมพ้อ หรือที่เกินไปนั้นเป็นเพราะอะไร บรรจูลูกอมเกิน 10 เม็ด หรือไม่ถึง 10 หรือเปล่า แต่โดยส่วนใหญ่แล้วจะครบตามจำนวนปกติ หรือหากขาดเหลือเพียงเล็กน้อยกลุ่มสีหมากสูงก็จะไม่คิดอะไรมากมายนัก เพียงแค่นับๆ และก็จะนับลูกอมห่อเล็กให้เกิดความถูกต้องตามจำนวนนับได้จริง พอจำนวนลูกอมห่อเล็กตรงกับความต้องการแล้ว ลำดับต่อไปก็จะนำลูกอมห่อเล็กบรรจุใส่ภาชนะในการขายต่อไป

สำหรับภษณะในการขายนั้นก็มีอยู่ 2 อย่าง คือ ตะกร้าไม้ไผ่ และตะกร้าพลาสติก โดยแม่ใหญ่จันดา แม่ใหญ่จันดี แม่ใหญ่ชู แม่ใหญ่บุญตา แม่ใหญ่คำทอง และแม่ใหญ่พวยใช้ตะกร้าไม้ไผ่ ที่นำมาจากหมู่บ้าน โดยบอกว่าเหตุที่เอาตะกร้าไม้ไผ่ก็เพราะว่าจับถือสบายมือดี ไม่ต้องซื้อให้เสียเงินเพราะนำมาจากบ้าน อีกอย่างก็เป็นสิ่งที่เคยใส่ของมาตั้งนานแล้ว ส่วนแม่ใหญ่คำพอยนั้นใช้ตะกร้าพลาสติกโดยให้เหตุผลว่า

“ตะกร้าพลาสติกนั้นคนอื่นที่เห็นเขาจะไม่แซวเหมือนกับเอาตะกร้าไม้ไผ่ ดังคำพูดที่ว่า หากเอาจะตำ (ภาษาไทยเรียกว่าตะกร้าไม้ไผ่) มันคือไปเก็บเห็ด คนเขาอาจถามว่า “แม่ใหญ่ไปเก็บเห็ดได้บ่” หากใช้ตะกร้าเขาไม่ถามดอก”

(แม่ใหญ่คำพอย ใกรุ่นนำ อายุ 67 ปี)

ผู้วิจัยเห็นว่าการคิดเช่นนี้ของแม่ใหญ่คำพอย เป็นความพยายามอย่างหนึ่งที่จะปรับตัวให้เข้ากับชีวิตหรือความคาดหวังของสังคมเมือง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความไม่ต้องการ “เฉย” ในสังคมเมืองที่มีความทันสมัย และเป็นสังคมที่คนไม่คุ้นเคย

3.1.3 ชุดทำงานกับความเชื่อจากชนบท

สำหรับการแต่งตัวหรือชุดในการใส่ขายลูกอมนั้น แต่ละคนก็จะมีความแตกต่างกันไปตามขนาดของรูปร่าง ใครตัวผอม ก็ใส่เสื้อผ้าตัวเล็ก เช่น แม่ใหญ่จันดา แม่ใหญ่คำพอย ส่วนใครตัวอ้วน ก็จะใส่เสื้อผ้าตัวใหญ่ เช่น แม่ใหญ่บุญตา เป็นต้น แต่สิ่งหนึ่งที่เหมือนกันคือ การใส่เสื้อผ้าแบบอีสาน โดยเฉพาะ “ผ้าซิ่น” ซึ่งมีทั้งผ้าซิ่นที่ทอเองกับมือ ซึ่งนำมาจากหมู่บ้าน และผ้าซิ่นที่ซื้อจากตลาดในกรุงเทพฯ แต่โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นผ้าซิ่นที่นำมาจากหมู่บ้าน ยกเว้นพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ ที่เป็นผู้ชายคนเดียวในกลุ่มที่ใส่กางเกงขายาว คาดผ้าขาวม้า เหตุที่กลุ่มสีหมากสุกไม่แต่งตัวเหมือนกับคนกรุงเทพฯ ที่ใส่กางเกง กระโปรง เสื้อแฟร์ซัน ก็เพราะกลุ่มสีหมากสุกนั้นเป็นคนแก่ ซึ่งจะต้องแต่งตัวให้เหมาะสมกับวัย อีกอย่างตัวพวกเขาเองไม่ใช่คนกรุงเทพฯ หากแต่งตัวอย่างคนกรุงเทพฯ แล้วจะไม่เหมาะสมกับตัวเอง ดังนั้นการแต่งตัวของพวกเขาจะต้องให้เหมาะสมกับวัยและวัฒนธรรมการแต่งกายแบบอีสานไปพร้อมๆ กันด้วย ดังคำบอกเล่าของแม่ใหญ่จันดา ที่ว่า

“ หากแม่ใหญ่แต่งตัวเหมือนกับคนกรุงเทพฯ แม่ใหญ่แต่งไม่เป็นดอก แม่ใหญ่อายุเขา เพราะมันไม่สมกับตัวเอง อีกอย่างเสื้อผ้าที่แม่ใหญ่ใส่อยู่นี้มันก็สวยคืออยู่แล้ว ที่บอกว่าสวยก็เพราะว่าเป็นเสื้อผ้าที่แม่ใหญ่ทำเองกับมือ และมันเป็นประเพณีที่ต้องใส่อย่างนี้อยู่แล้ว”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

นอกจากนี้กลุ่มสีหมากสุกยังมีความเชื่อว่าเสื้อผ้าที่ใส่ขายลูกอมนั้นมีความสัมพันธ์กับการขายลูกอมได้ดีหรือไม่ ดังที่แม่ใหญ่บุญตา เล่าว่า

“แม่ใหญ่จะชอบใส่เสื้อสีดำเพราะสีดำนั้นตรงกับดวงเกิดของแม่ใหญ่ที่เกิดวันเสาร์ ถ้าใส่เสื้อสีอื่นแล้วจะขายของได้ไม่ดี แม่ใหญ่จันดานั้นเพื่อนจะชอบใส่เสื้อลายจุด ชื่นใหม่มัดหมี่ เพราะใส่แล้วจะขายของได้ดี แม่ใหญ่เคยใส่ชิ้นเจ๊ก(ผ้าชิ้นที่ทำด้วยด้ายอุตสาหกรรม) ในการขายของแต่ละขายของไม่ดีเลย แต่เมื่อเปลี่ยนมาเป็นผ้าชิ้นใหม่มัดหมี่แบบอีสาน กลับขายของได้ดีขึ้น ทำให้แม่ใหญ่ไม่ใส่ชิ้นเจ๊กขายของอีกเลย แต่จะใส่ผ้าชิ้นใหม่มัดหมี่แบบอีสานแทน”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

ผู้วิจัยเห็นว่ารูปแบบการแต่งการแบบอีสานนั้น จัดเป็นทุนวัฒนธรรมอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้สวมใส่ไม่จำเป็นต้องไปตัดสินใจว่าจะเลือกใส่เสื้อผ้ารูปแบบอย่างไรดีท่ามกลางรูปแบบเสื้อผ้าที่วางขายโดยทั่วไปในกรุงเทพฯ เมื่อไม่จำเป็นต้องไปใช้สมองคิดตัดสินใจดังกล่าว ผลคือพวกเขาก็ไม่จำเป็นต้องไปเสียเงินซื้อเครื่องแต่งการเหล่านั้นอยู่บ่อยๆทำให้ประหยัดเงินได้อีกทางหนึ่งด้วย และยังมีเวลาที่จะคิดเรื่องอื่นๆที่มีประโยชน์อีกมากมาย เมื่อเป็นดังกล่าวแล้วเครื่องแต่งกายที่เขามีอยู่นั้นจึงมีคุณค่าต่อพวกเขาเป็นพิเศษ ถึงแม้คนกรุงเทพฯหลายคนจะมองพวกเขาว่าเป็นคนแต่งตัวบ้านนอก แต่สำหรับพวกเขาแล้วมันคือวัฒนธรรมที่พวกเขาเต็มใจที่จะยอมรับ มันเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตเพื่อให้ติดต่อสื่อสารทางวัฒนธรรมในสังคมพวกเขาเองและเพื่อความแตกต่างจากวัฒนธรรมอื่นๆ อาจกล่าวได้ว่ากรณีที่แม่ใหญ่บุญตาซึ่งเป็นคนอีสานเชื่อว่าการแต่งตัวด้วยผ้าแบบอีสานทำให้ขายของได้ดีนั้น จึงเป็นทางหนึ่งของการรักษาคุณค่าทางวัฒนธรรมของการแต่งตัวแบบอีสานให้คงไว้เพื่อรับคนอีสานนั่นเอง

3.1.4 ทุนวัฒนธรรม : สัญลักษณ์หรือพิธีกรรมเสริมการขาย

ประมาณ 10.00 น.ภายหลังจากกินข้าวเข้าร่วมกันเสร็จเป็นช่วงที่กลุ่มสีหมากสุก เริ่มทยอยออกจากบ้านเช่าเพื่อไปขายลูกอมตามสถานที่ต่างๆ ที่ตนเคยไป และก่อนที่แต่ละคนจะออกไปขายนั้น สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคนก็จะมีกราบไหว้ อ้อนวอนสิ่งศักดิ์สิทธิ์เพื่อให้ตัวเองขายลูกอมได้ดี เช่นกรณีแม่ใหญ่พู จะมีการท่องอิติปิโส ภควา 3 จบเสร็จแล้วก็จะกราบตรงตระกร้าลูกอม 3 ครั้ง หรือกรณีแม่ใหญ่บุญตา ในระหว่างเดินทางก็จะท่องอิติปิโส ไปตลอดเส้นทาง เมื่อเห็นดอกไม้ริมทางก็จะเก็บใส่ตะกร้าขายลูกอมของตน เหตุที่ทำเช่นนี้ก็เพื่อเป็นสิริมงคลให้กับตัวเอง ที่สำคัญจะทำให้สามารถขายลูกอมได้หมด หรือที่เรียกว่า “ขายขาด” ดังแม่ใหญ่บุญตา เล่าว่า

“ก่อนแม่ใหญ่จะออกไปขายของในแต่ละมือ แม่ใหญ่จะท่องนโม-อิติปิโส 10 จบ ก่อนบางมือ ก็จะท่องก่อนออกจากบ้านเช้า บงมือก็จะท่องในช่วงที่อยู่ระหว่างการเดินทางไปขายของ ที่แม่ใหญ่เชื่อจังซี้ก็เพราะให้ตัวเองขายของได้ดีขึ้นและในบางวันขณะที่ขายของแม่ใหญ่ก็จะเก็บดอกนางกวักใส่กระเป่า เพื่อให้ดอกนางกวักเอ็นลูกค้าให้”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

นอกจากนี้สมาชิกบางคนก็ยังมี “ของดี” ที่ใช้ในการขายลูกอมเพื่อจะได้ขายลูกอมได้กำไร ซึ่งก็มีอยู่ 2 อย่าง คือ “น้องแมว” และ “นวด” ดังที่แม่ใหญ่บุญตาเล่าว่า

“แม่ใหญ่มีของดีในการขายลูกอม คือ “น้องแมว”(หรือรอกแมวตากแห้ง)โดยลักษณะของน้องแมวนั้นเป็นน้องแมวที่เพิ่งแคคแล้ว เป็นแผ่นๆขนาดประมาณ เหรียญห้าบาท เวลาที่แม่ใหญ่ขายลูกอมแม่ใหญ่จะนำน้องแมวนี้ติดตระกร้าลูกอมไปด้วย โดยจะนำน้องแมวใส่ไว้ที่ก้นตระกร้า แล้วนำถุงผ้าขยำปิดไว้ จะทำให้ขายของดี เพราะน้องแมวจะช่วยหาเงิน ช่วยเกา กวัก เรียกให้คนซื้อลูกอมหลายๆ”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

แม่ใหญ่ต่ายยังเล่าให้ฟังอีกว่าตนได้น้องแมวนั้นมาอย่างไร ว่า

“ในช่วงที่แม่ใหญ่กลับบ้านนอกนั้น มีเพื่อนบ้านคนหนึ่งซึ่งเลี้ยงแมว และแมวแกก็ออกลูกค่อนข้างบ่อย และในช่วงที่แมวออกลูกนั้นจะมีน้องแมว เพื่อนบ้านคนนั้นพอรู้ว่า แม่ใหญ่มาขายของที่กรุงเทพฯเพื่อนบ้านคนนั้นก็แนะนำให้แม่ใหญ่เก็บรักษาบูชาน้องแมวไว้เพื่อจะได้ขายของดี จะได้ร่ำรวย แม่ใหญ่เชื่อจึงซื้อน้องแมวนั้นไว้ในราคา 100 บาท ก่อนแม่ใหญ่จะนำน้องแมวติดตัวไปขายของนั้นแม่ใหญ่ได้นำน้องแมวให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์นำไปปลุกเสกกับพระให้ เพราะพ่อใหญ่อ่อนนั้น เป็นคนธรรมะธรรมโม และรู้จักกับพระด้วย หลังจากที่พ่อใหญ่อ่อนจันทร์นำไปปลุกเสกให้แล้ว แม่ใหญ่ก็แบ่งน้องแมวให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ด้วย โดยเป็นการให้ฟรีๆตอบแทนที่นำน้องแมวไปปลุกเสกให้ ส่วนน้องแมวอีกส่วนหนึ่งก็จะแบ่งขายให้ลูกหลานในหมู่บ้านที่เข้ามาพักขายของและพักในบ้านเช่ากับแม่ใหญ่ ซึ่งขาย ในราคา 50 บาท เพราะแม่ใหญ่เห็นเขาขายของไม่ค่อยดี ภายหลังจากที่ลูกหลานในหมู่บ้านคนนั้นนำน้องแมวไปรักษาไว้แล้วทำให้ขายของได้ดีขึ้น”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

ส่วนของดีอีกอย่างหนึ่งคือ “นวด” เป็นสิ่งที่ทำมาจากจี๊ซิ่ง และผ่านการปลุกเสก แล้วโดยสมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกคนหนึ่งเล่าให้ฟังว่า

“นวด” จะนำมาจากพระวัดในหมู่บ้านซึ่งเป็นพระปฏิบัติ หรือพระกรรมฐาน การใช้นวดนั้นจะใช้ทา บริเวณริมฝีปากก่อนพูดกับลูกค้า เพราะจะทำให้ลูกค้าเชื่อถือเรา สงสารเรา และก็ซื้อลูกอมกับเรา”

(แม่ใหญ่ชู เฟิงน้ำคำ อายุ 60 ปี)

“ของดี” ไม่ใช่ว่าสมาชิกทั้ง 8 คนจะมีทุกคน บางคนก็ไม่มี สำหรับคนที่ไม่มียของดีนั้น มักจะคิดว่า

“ตัวเองขายลูกอมนั้นเป็นสิ่งที่สุจริตอยู่แล้ว ไม่ได้ไปขอราน ใครอยากซื้อก็ซื้อ ใครไม่อยากซื้อก็ไม่เป็นไร จะขายได้หรือไม่นั้นก็ขึ้นอยู่กับดวงก็แล้วกัน”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

ผู้วิจัยเห็นว่า สำหรับการค้าขายนั้นเป็นเรื่องที่ไม่แน่นอนว่าจะสามารถขายดี หรือทำกำไรได้หรือเปล่า จากความไม่แน่นอนดังกล่าวทำให้สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกบางคนเกิดความไม่สบายใจว่าตนจะขายของได้ดีหรือไม่ จะมีคนซื้อสินค้าด้วยหรือเปล่า แนวทางหนึ่งที่จะทำให้เปลี่ยนความไม่สบายใจ เป็นความสบายใจและความมั่นใจคือ การหาที่ยึดเหนี่ยว ซึ่งที่ยึดเหนี่ยวนั้นจะต้องเป็นที่ยึดเหนี่ยวเชิงสัญลักษณ์ที่มีผลให้สามารถขายของได้ เช่น น้องแมวใช้เรียกลูกค้าให้มาช่วยซื้อ เพราะแมวนั้นมีนิสัยขี้อ้อนกับเจ้าของ ให้ทำอะไรต่างๆ ให้ หรือกรณี นวด ก็จะใช้ทาริมฝีปากเพื่อให้กลายเป็นคนพูดเพราะ คนจะได้ช่วยซื้อของด้วย นอกจากนี้สิ่งดังกล่าวยังต้องผ่านการปลุกเสกจากพระอีกด้วย อาจกล่าวได้ว่าความเชื่อเรื่องสัญลักษณ์หรือพิธีกรรมให้สามารถขายของได้ดีนั้น เป็นทุนวัฒนธรรมอย่างหนึ่งที่เกิดจากการผสมผสานวัฒนธรรมหลายๆอย่างเข้าด้วยกัน เพื่อสนองความต้องการ หรือสร้างความมั่นใจของมนุษย์ในสังคมนั่นเอง

ในช่วงที่เตรียมรวมทั้งภายหลังการเตรียมตัวขายนั้น สมาชิกแต่ละคนก็จะมี การพูดคุยเชิงวางแผนกันว่าแต่ละคนจะไปขายของที่ไหนดี ใครไปกับใครบ้าง หรือพูดถึงว่าสมาชิกในบ้านเช่าห้องอื่นๆ นั้นเขาไปขายที่ไหนบ้าง หากมีคนไปขายที่หนึ่งแล้ว ก็จะไม่ได้ไปขายด้วย เว้นแต่สถานที่นั้นเป็นสถานที่ที่มีคนที่ผ่านไปมาไม่ซ้ำกัน ก็จะไปขายด้วยกันได้ อาจกล่าวได้ว่าสมาชิกทั้ง 8 คนจะรู้ว่าสมาชิกคนอื่นไปขายของที่ไหน กับใครบ้าง ก่อนที่แต่ละคนจะตัดสินใจออกไปขายตามสถานที่นั้นๆ

จะเห็นได้ว่าการอยู่ร่วมกันของกลุ่มสีหมากสุกนั้น สมาชิกในกลุ่มจะร่วมแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกัน ซึ่งการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันดังกล่าว จะมีผลต่อการขายลูกอมได้ดีขึ้น อาจสรุปได้ว่าการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันนั้นเป็นผลผลิตมาจากการมีปฏิสัมพันธ์กัน อยู่เสมอนั่นเอง

3.2 การขายสินค้า

ภายหลังจากการเตรียมตัวในการขายเรียบร้อยแล้ว ลำดับต่อไปจะเป็นขั้นตอนการขาย ซึ่งขั้นตอนการขายนี้จะเริ่มต้นจากวิธีการเดินทาง สถานที่เป้าหมายในการขาย รวมทั้งลักษณะการขาย ความสัมพันธ์กับลูกค้า และผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ

3.2.1 วิธีการเดินทางเพื่อขายสินค้า

สำหรับการเดินทางไปขายลูกอมนั้น มีอยู่ 2 วิธีด้วยกันคือ การเดินเท้า และการใช้รถ โดยการเดินเท้านั้นจะเป็นการเดินทางจากบ้านเข้าไปหน้าปากซอยเพื่อขึ้นรถเมย์ หรือเดินไปขายตามสถานที่ที่ใกล้กับบ้านเช่า เช่น อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ซอยรางน้ำ เป็นต้น

ส่วนการเดินทางโดยการใช้รถนั้นก็จะมีอยู่ 3 รูปแบบคือ รูปแบบแรกเป็นการจ้างเหมารถตู้ๆ ไปยังสถานที่เป้าหมายที่จะขาย ซึ่งการจ้างเหมารถตู้ๆ นี้ จะทำต่อเมื่อสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกไม่ได้ไปขายคนเดียว แต่จะไปเป็นกลุ่มประมาณ 2-4 คน และสถานที่เป้าหมายที่จะไปขายนั้นจะต้องไม่ไกลจากบ้านเช่ามากนักค่าจ้างเหมาที่ประมาณ 40-60 บาท เช่น ประตูน้ํา สยาม เป็นต้นอย่างไรก็ตาม ไม่ใช่ว่ากลุ่มสีหมากสุกจะจ้างเหมารถตู้ๆทุกวัน การจ้างเหมารถตู้ๆทำเป็นบางวันเท่านั้น ขึ้นอยู่กับว่าสมาชิกในกลุ่มจะตกลงกัน

รูปแบบที่สอง ใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างให้ไปส่งตามสถานที่เป้าหมายที่ต้องการขาย คล้ายๆกับกรณีจ้างเหมารถตู้ๆ ต่างกันตรงที่ว่าใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างนั้นเป็นการเดินทางไปขายลูกอมเป็นรายบุคคล หรือไปขายคนเดียว ซึ่งไม่บ่อยครั้งนักที่กลุ่มสีหมากสุกจะใช้วิธีการนี้

ส่วนการเดินทางในรูปแบบที่สาม ซึ่งเป็นการเดินทางที่กลุ่มสีหมากสุก ใช้เป็นประจำคือการเดินทางด้วยรถเมย์ ซึ่งรถเมย์นั้นก็จะมีสายต่างๆที่มีเส้นทางการเดินทางผ่านสถานที่เป้าหมายในการขายลูกอม ในการขึ้นรถเมย์นั้นกลุ่มสีหมากสุกก็จะขึ้นอยู่ 2 ที่คือ ขึ้นที่ป้ายรถเมย์บริเวณหน้าปากซอย และขึ้นที่ป้ายรถเมย์บริเวณอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าสมาชิก

กลุ่มสีหมากสุกคนใดจะไปสถานที่เป้าหมายใดเป็นสำคัญ แต่โดยส่วนใหญ่แล้วจะขึ้นรถเมย์บริเวณอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เพราะเป็นแหล่งรวมรถเมย์สายต่างๆ ที่มาจอดรับส่งผู้โดยสาร ทำให้กลุ่มสีหมากสุกสามารถเลือกสายรถเมย์ให้ตรงกับสถานที่เป้าหมายที่ตนจะไปขายลูกอมได้ สำหรับค่าโดยสาร หรือค่ารถเมย์นั้นก็จ่ายตามราคาปกติคือ คนละ 7-8 บาท หรือบางครั้งหากแสดงบัตรประชาชนให้กับกระเป๋ารถเมย์ดูภายในเวลา 09.30-15.30 น. ก็เสียครึ่งราคา เพราะคณะกรรมการควบคุมการขนส่งทางบกกลาง มีประกาศให้มีการลดหย่อนค่าโดยสารสำหรับผู้สูงอายุลงครึ่งหนึ่งจากราคาปกติเพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิตามกฎหมาย แต่ก็จะมีสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคนและบางครั้งเท่านั้นที่แสดงบัตรดังกล่าว ซึ่งเป็นเพราะว่าบางคนไม่มีบัตรเช่น แม่ใหญ่ชู เป็นต้น และบางครั้งก็ใช้บริการรถเมย์นอกกำหนดเวลาที่ลดหย่อนค่าโดยสาร อีกทั้งการแสดงบัตรดังกล่าวทำให้เกิดความยุ่งยากเกินไป ทำให้กลุ่มสีหมากสุกไม่ชอบแสดงบัตร ทำให้ต้องจ่ายค่ารถเมย์เต็มราคาทุกครั้ง อย่างไรก็ตามกลุ่มสีหมากสุกก็ไม่ได้คิดหรือกังวลกับค่ารถเมย์มากนัก เพราะเห็นว่าค่ารถเมย์ก็ไม่แพงมาก สามารถที่จะจ่ายได้ รถเมย์ที่กลุ่มสีหมากสุกใช้บริการประจำเป็นรถเมย์ธรรมดา แต่ก็มีนานๆ ครั้งที่มีสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคน เช่น แม่ใหญ่จันดา ที่ใช้บริการรถเมย์ปรับอากาศ

3.2.2 สถานที่เป้าหมายในการขายสินค้า

ในการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกนั้น ไม่ใช่จะไปขายสถานที่ไหนก็ได้โดยไม่มีหลักมีเกณฑ์อะไร สถานที่เป้าหมายที่กลุ่มสีหมากสุกใช้เป็นที่ยขายลูกอมนั้นมักจะเป็นย่านธุรกิจการค้า สถานที่ราชการ สวนสาธารณะ ที่มีคนผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก และจากการสังเกตและสอบถามพบว่า กลุ่มสีหมากสุกได้แบ่งสถานที่เป้าหมายในการขายลูกอมอยู่ 3 ลักษณะ คือ

สถานที่มีคนหน้าใหม่ หมายความว่า เป็นสถานที่ที่ผู้คนหน้าใหม่ๆ เดินทางผ่านไปมา เช่น อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เป็นต้น ซึ่งสถานที่ที่มีคนหน้าใหม่ส่วนใหญ่จะเป็นสถานที่ที่คนต่างถิ่น หรือคนต่างจังหวัดที่เดินทางเข้ามาในกรุงเทพฯ เพื่อมารออยู่ที่ชุมสายของรถโดยสารประเภทต่างๆ เช่น รถเมย์ รถตู้ เพื่อที่จะเดินทางไปยังจุดหมายปลายทางของแต่ละคนต่อไป

สถานที่อีกลักษณะหนึ่งคือสถานที่มีคนหน้าเดิม หมายความว่า เป็นสถานที่ที่มีผู้คนที่กลุ่มสีหมากสุกขายลูกอมให้ประจำ ส่วนใหญ่จะเป็นคนทำงานในสถานที่นั้นประจำ เช่น พ่อค้าแม่ค้าขายเสื้อผ้าตามฟุตบาท หรือห้างร้านกลางแจ้ง หรือตลาดนัด เป็นต้น สถานที่ดังกล่าว เช่น ประตูน้ำ สะพานควาย สยาม พรหมสีหน้า (บริเวณแทมหาพรหม โรงแรมเอราวัณ) เป็นต้น

อย่างไรก็ตามสถานที่ทั้ง 2 ลักษณะนั้นก็ยังคงมีความคาบเกี่ยวสัมพันธ์กันอยู่ กล่าวคือ สถานที่ที่มีคนหน้าใหม่นั้นก็จะอยู่ในสถานที่ที่มีคนหน้าเดิมด้วย หรือสถานที่ที่มีคนหน้าเดิมนั้นก็จะอยู่ในสถานที่ที่มีคนหน้าใหม่ด้วย เช่น ผู้คนที่ไปเที่ยว จับจ่ายสินค้า โดยทั่วไป ซึ่งไม่ใช่ผู้ที่ทำงานตามสถานที่ดังกล่าวเป็นประจำ รวมทั้งผู้ที่กำลังเดินทาง

อาจกล่าวได้ว่าการขายลูกอมตามสถานที่หรือเส้นทางต่างๆ นั้นสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนจะไม่มีวางแผนร่วมกันอย่างเป็นทางการว่า ใครจะไปขายในเส้นทางไหน ต่างคนก็ต่างไปตามสถานที่หรือเส้นทางที่ตนเองเคยขายประจำ เช่น แม่ใหญ่จินดา ก็จะมีสถานที่หรือเส้นทางประจำ คือ อนุสาวรีย์ชัยฯ สยาม มาบุญครอง พรหมสีหน้า (สี่แยกท่ามหาพรหม โรงแรมเอราวัณ) จุฬาฯ สามย่าน แล้วก็วกกลับเส้นทางเดิม แม่ใหญ่ค่างองคือ ประตูน้ํา สะพานควาย สวนจตุจักร แม่ใหญ่ชูคือ การบินไทย ลาดพร้าว สะพานควาย เป็นต้น อาจกล่าวได้ว่าแต่ละคนก็จะมีสถานที่หรือเส้นทางประจำเป็นของตนเอง เหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่าจะช่วยให้กลุ่มสีหมากสุกไม่หลงลืมสถานที่ หรือเส้นทางในการขายนั่นเอง

หากจะพูดถึงสถานที่เป้าหมายที่กลุ่มสีหมากสุกเลือกที่จะขายลูกอมนั้น สามารถประมวลได้ตามที่กลุ่มสีหมากสุกไปอยู่บ่อยๆ คือ อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ซอยอารีย์ ซอยรางน้ำ ประตูน้ํา สยาม พรหมสีหน้า วิลล์เทรด สยาม จุฬาฯ สีลม บางรัก สะพานควาย ม.เกษตร เมเจอร์ลาดพร้าว การบินไทย (บริษัทการบินไทย จำกัด) สวนจตุจักร จากการสอบถามพบว่าสถานที่ที่กลุ่มสีหมากสุกไปขายลูกอมเป็นประจำคือ อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ซอยรางน้ำ เพราะว่าเป็นสถานที่ที่อยู่ใกล้บ้านเช่าของพวกเขามากที่สุด และมีลูกค้าซื้อลูกอมอยู่เสมอนั่นเอง

3.2.3 วิธีการและลักษณะการขายสินค้า

กลุ่มสีหมากสุกมีวิธีการขายของอยู่สองแบบคือ การเดินขายและการนั่งขาย โดยหากเป็นสถานที่ที่คนเดินผ่านไปมา เช่น สะพานลอย ก็จะนั่งขายโดยตั้งตะกร้าลูกอมไว้ด้านหน้าเพื่อให้นักที่เดินผ่านไปมาเลือกซื้อ สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคนอาจจะชื้อลูกอมให้กับคนที่เดินผ่านไปมา หรือหากเป็นที่ที่คนเขานั่งอยู่กับที่ เช่น ตามร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านหมูกระทะ บริเวณโต๊ะใต้ร่มไม้ เป็นต้น ก็จะเดินขายโดยจะตะแคงตะกร้าที่ใส่สินค้า หรือใช้มือชูสินค้า ให้ลูกค้าเห็นเพื่อให้เขาเลือกซื้อ หากใครไม่ซื้อก็ไปขายให้กับคนอื่นต่อไป

ลักษณะการขายลูกอมของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกที่แตกต่างไปจากเพื่อนสมาชิกมากที่สุดคือ ลักษณะการขายลูกอมของแม่ใหญ่จินต และพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ กล่าวคือ พ่อใหญ่และแม่ใหญ่ทั้งสองคนนั้นเป็นคู่สามีภรรยาที่ ซึ่งในการขายลูกอมนั้นพ่อใหญ่อ่อนจันทร์จะไม่มีหน้าที่ใน

การขาย เพราะหน้าที่ดังกล่าวเป็นของแม่ใหญ่จันดีผู้เป็นภรรยา หน้าที่ของพ่อใหญ่อ่อนจันทร์คือ เป็นผู้ช่วยถือตะกร้าลูกอมและสำภาระระหว่างเดินทางไปถึงสถานที่เป้าหมายในการขาย พอถึงสถานที่นั้น พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ก็จะนำตะกร้าลูกอมให้แม่ใหญ่จันดีขาย นอกจากนี้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ยังมีหน้าที่พาแม่ใหญ่จันดีข้ามถนน ตลอดจนเป็นผู้นำทางไปยังสถานที่เป้าหมายในการขายลูกอมอีกด้วย เหตุที่พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ไม่ขายลูกอมนั้นก็เพราะว่า พ่อใหญ่เคยขายแล้วแต่ขายไม่ดี ไม่ค่อยมีคนซื้อ โดยพ่อใหญ่อ่อนจันทร์เล่าว่า

“หากพ่อใหญ่ขายลูกอมนะ พ่อขายไม่ได้ดอก เพราะไม่มีคนซื้อ ตัวพ่อก็ใหญ่ด้วย คนเขาไม่ส่งสารดอก ไม่เหมือนกับแม่ใหญ่ขายได้ดี ส่วนพ่อใหญ่คนเขาบอกให้ไปทำงานอย่างอื่น”

(พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ แสงกระจ่าง อายุ 66 ปี)

นอกจากพ่อใหญ่อ่อนจันทร์จะทำหน้าที่สามี่ที่เป็นผู้นำในการขายลูกอมให้กับแม่ใหญ่จันดีผู้เป็นภรรยา พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ยังมีหน้าที่เป็นผู้นำในการขายลูกอมให้กับสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกคนอื่นๆ ด้วย เช่น กลุ่มสีหมากสุกเดินทางไปขายลูกอมบริเวณตลาดนัดสวนจตุจักร พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ก็จะเป็นผู้ที่นำทางสมาชิกกลุ่มสีหมากสุก เป็นผู้แนะนำให้สมาชิกในกลุ่มนั่งรถเมล์สายที่จะไปสถานที่ดังกล่าว หรือส่งสัญญาณให้สมาชิกกลุ่มลงป้ายรถเมล์เมื่อถึงสถานที่นั้น เป็นต้น

นอกจากนี้ในช่วงที่ใช้ชีวิตอยู่ในบ้านเช่าพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ก็ยังมีหน้าที่อื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นการซ่อมแซมประตู หน้าต่างห้องเช่าเมื่อชำรุด การระบายน้ำเวลาที่ระบายน้ำหลังห้องน้ำอุดตัน การเป็นผู้นำเงินไปเข้าบัญชีธนาคารให้กับสมาชิกในกลุ่มบางคนที่ต้องการฝากเงินกลับบ้าน หรือแม้กระทั่งการเป็นศูนย์กลางโทรศัพท์เพื่อให้ญาติพี่น้องของสมาชิกในกลุ่ม โทรศัพท์ติดต่อกันได้สะดวก เพราะพ่อใหญ่อ่อนจันทร์นั้นเป็นสมาชิกในกลุ่มเพียงคนเดียวที่มีโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น จะเห็นได้ว่าพ่อใหญ่อ่อนจันทร์นั้นเป็นที่พึ่งของสมาชิกในกลุ่มได้เป็นอย่างดี ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่าพ่อใหญ่อ่อนจันทร์นั้นเป็นผู้ชายคนเดียวที่อยู่ในกลุ่ม สมาชิกที่เหลือเป็นผู้หญิง ทำให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์จำต้องแสดงบทบาทความเป็นชายที่จะต้องเป็นผู้นำกลุ่มในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับประโยชน์ส่วนรวมของกลุ่ม หรือเรื่องเกี่ยวกับความมั่นคงปลอดภัย หากพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ไม่ทำหน้าที่ดังกล่าวแล้วก็อาจถูกสมาชิกในกลุ่มซึ่งเป็นผู้หญิงมองว่ามีความบกพร่องในหน้าที่ในฐานะที่เป็นผู้ชายได้

กลับมาสู่กระบวนการขายลูกอมต่อ สำหรับสมาชิกสีหมากสุกคนอื่นๆ เนื่องจากว่าแต่ละคนต่างก็ไม่มีใครมาขายลูกอมช่วย แต่ต้องขายเอง ทำให้ลักษณะการขายลูกอมไม่แตกต่างกันมากนัก จะต่างกันก็ตรงที่ว่าความคล่องแคล่วในการขายที่มีไม่เท่ากัน กล่าวคือ สมาชิกบางคนมี

ความคล่องแคล่ว ว่องไวในการขายลูกอมเป็นอย่างมาก เช่น แม่ใหญ่จินดา เป็นต้น ส่วนสมาชิกคนที่ขายค่อนข้างอึดอาด และชักช้า นั่น เช่น แม่ใหญ่บุญตา เหตุที่เป็นเช่นนี้ไม่ได้เกี่ยวข้องกับใครอายุมากกว่าหรือน้อยกว่าใครเลย แต่ขึ้นอยู่กับรูปร่างที่แตกต่างกัน กล่าวคือแม่ใหญ่จินดานั้นจะมีรูปร่างเล็ก ผอม ส่วนแม่ใหญ่บุญตาจะมีรูปร่างใหญ่ อ้วน ลักษณะรูปร่างที่ต่างกันเช่นนี้ยังมีผลต่อลักษณะการขายด้วยคือ แม่ใหญ่จินดาจะเดินขายไปตามสถานที่ต่างๆ ได้ไกลๆ และได้หลายสถานที่ในวันหนึ่งๆ ส่วนแม่ใหญ่บุญตาจะมีที่นั่งขายและเดินขาย แต่ส่วนใหญ่มักจะนั่งขายมากกว่าเพราะเดินห็นลำบาก หรือหากแม่เดินขายก็จะเดินขายได้ในสถานที่ที่ไม่ไกลจากบ้านเช่าเท่าไรนัก ทำให้เดินขายได้ไม่หลากหลายสถานที่เท่าแม่ใหญ่จินดา

จากการสังเกตของผู้วิจัยพบว่าการขายลูกอมนั้นจำเป็นต้องมีวิธีการขายกับลูกค้า ซึ่งวิธีการขายกับลูกค้าของกลุ่มที่มีอาชีพขายลูกอมโดยทั่วไปจะมีความแตกต่างกัน แต่สามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะใหญ่ๆคือ ลักษณะการอ่อนวอน เชื้อเชื้อให้ลูกค้าซื้อ และลักษณะการขายที่ไม่อ่อนวอนหรือเชื้อเชื้อให้ลูกค้าซื้อ ลูกค้าจะซื้อหรือไม่ขึ้นอยู่กับความสมัครใจเป็นสำคัญ

วิธีการขายในลักษณะแรกนั้นผู้ขายมักจะไหว้หรือพนมมือต่อลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสงสารและซื้อลูกอมกับตน ส่วนวิธีการขายในลักษณะที่สองผู้ขายจะไม่ยอมไหว้หรือพนมมือแต่อย่างใด จากการศึกษาค้นคว้ากลุ่มสี่หมากสุกที่ผู้วิจัยศึกษานั้นอยู่ในกรณีที่มีวิธีการขายในลักษณะที่สอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกเขาจะปฏิเสธการไหว้ หรือการพนมมือเวลาขายลูกอม เพราะเห็นว่าการยกมือไหว้หรือพนมมือลูกค้าเปรียบเสมือนตนมาขอทาน ไม่ได้มาขายของ ดังคำบอกเล่าของแม่ใหญ่บุญตาที่ว่า

“เวลาแม่ใหญ่ขายลูกอม แม่ใหญ่จะไม่ยกมือไหว้ใครนะ เพราะเราไม่ได้มาขอทาน เรามาขายของ หากเรายกมือไหว้ก็เท่ากับว่าเราไปง้อเขา มันเหมือนขอทาน และลูกค้าบางคนก็จะบอกว่า ขายจะมาไหว้ทำไมเดี๋ยวหนูก็อายุสั้นหรือ อ้ออย่างหากเราไปไหว้เขาหากเขาไม่ซื้อด้วยเราก็ไหว้เขาฟรี”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

นอกจากนี้การนั่งพนมมือไหว้เป็นระยะเวลาหลายๆ นั้นค่อนข้างเหนื่อย ดังที่แม่ใหญ่จินดาเล่าว่า

“ หากจะให้แม่ใหญ่พนมมือเวลาขายของ แม่ใหญ่ทำไม่เป็นดอก มันเหนื่อย ขนาดนั่งพนมมือเวลาที่ฟังพระท่านเทศน์อยู่ที่วัดก็ยังเหนื่อยเลย จะให้แม่ใหญ่มาไหว้เวลาขายลูกอม แม่ใหญ่ทำไม่ได้ดอก อ้ออย่างเรามาขายของ เราไม่ได้มาขอทาน จะไหว้ทำไม”

(แม่ใหญ่จินดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

จากกรณีดังกล่าวเป็นการแสดงให้เห็นว่ากลุ่มสีหมากสุกมีความพยายามในการที่จะแสดงตัวตนให้คนอื่นรู้ว่าตนไม่ใช่ขอทาน บ่อยครั้งที่กลุ่มสีหมากสุกถูกคนอื่นมองว่าเป็นขอทาน จากสายตาที่คนอื่นมองเช่นนี้ทำให้กลุ่มสีหมากสุกไม่พอใจเป็นอย่างมาก เพราะนั่นหมายถึงการที่คนอื่นดูถูกตน กลุ่มสีหมากสุกจะมีความพยายามเป็นอย่างมากที่ไม่ให้คนอื่นมองตัวเองว่าเป็นขอทาน แต่ต้องการให้คนอื่นมองตัวเองว่าเป็นคนที่มาขายของ มหาเงิน ความพยายามดังกล่าวแสดงออกด้วยการมีอุปกรณ์ขายของ คือตะกร้า มีสินค้าคือลูกอม เพื่อให้มีความแตกต่างจากพวกขอทานซึ่งมีเพียงแค่อุปกรณ์ เช่น ขัน แก้วเพียงไม่กี่อย่าง นอกจากนี้หากคนอื่นมองว่าเป็นขอทานก็จะตอบโต้โดยตรงด้วยการบ่นทำนองว่า เราก็มหาเงินที่ไม่ต่างจากคนหาเงินทั่วไป และยังพยายามให้คนที่ที่มองตนว่าเป็นขอทานนั้น ไปสอบถามกับคนอื่น ๆ ว่าตนเป็นขอทานหรือไม่ เพราะจะได้คำตอบว่าไม่ใช่เพราะคนอื่น ๆ นั้นเขาก็เห็นตนขายของอยู่เป็นประจำ

ผู้วิจัยเห็นว่าการพยายามนิยามตัวเองว่าไม่ใช่ขอทาน เนื่องจากเหตุผลของความอับอายแล้ว ยังเกี่ยวข้องกับการขายลูกอมด้วย กล่าวคือ ลูกค้ามักจะซื้อลูกอมกับคนที่ไม่มีบุคลิกคล้ายขอทาน เช่น การพนมมือ ดังนั้นคนขายลูกอมก็จะคิดว่าหากคนอื่นมองว่าตนเป็นขอทานแล้ว ก็เกรงว่าตนจะขายลูกอมไม่ได้ เพราะคนอื่นอาจจะไม่ซื้อ ดังนั้นการพยายามขีดเส้นแบ่งระหว่างอาชีพขายลูกอมกับขอทานให้ชัดเจนนั้น เป็นการรักษาสีทริการเป็นพ่อค้าแม่ค้า ของกลุ่มสีหมากสุกเพื่อให้สามารถขายลูกอมได้อย่างไม่ต่างจากพ่อค้าแม่ค้าทั่วไป

จากกรณีที่ยืนยันนิยามตัวเองว่าเป็นคนขายของ ไม่ใช่ขอทานนั้น ผู้วิจัยเข้าใจว่าคือการต่อรองให้ความชอบธรรมกับวิถีแห่งการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกให้ดำรงอยู่ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจาก

1. กฎระเบียบของการขายของที่ห้ามให้มีการนั่งขาย หรือยึดสถานที่ขายตามที่สาธารณะ ทางเท้า หรือสะพานลอย หากใครฝ่าฝืนจะถูกเจ้าหน้าที่เทศกิจ หรือ รปภ. จับดำเนินคดีตามกฎหมาย
2. การมีข้อห้ามที่ไม่ให้มีการขอทาน หากใครฝ่าฝืนจะถูกจับ
3. สายตาของผู้คนทั่วไปที่มองว่าการขอทานเป็นการหารายได้ที่น่ารังเกียจ น่าอาย
4. การนิยามการขายลูกอมว่าเป็นอาชีพที่สุจริต ไม่ได้ไปขอใครกิน อย่างน้อยที่สุดก็มีของ หรือสินค้ามาแลกกับเงิน ไม่ได้ขอเงินเฉยๆ

อาจกล่าวได้ว่าปัจจัยทั้ง 4 ประการนี้มีผลต่อการก่อเกิดอัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุก ในขณะที่ขายของตามสถานที่ต่างๆ ให้สามารถดำรงอยู่ได้โดยไม่ซ้ำแบบใคร ที่สำคัญเป็นการนิยามตัวเองเพื่อรักษาสีทริการในการที่จะขายของได้ ซึ่งสอดคล้องกับนิธิ เอียวศรีวงศ์ (2549) ได้อธิบายอัตลักษณ์ไว้ว่า อัตลักษณ์ เป็นเรื่องของ การต่อสู้ เป็นเรื่อง ที่ทุกสังคมต้องพยายามสร้างอัตลักษณ์

เพื่อจะต่อสู้ให้ได้มาซึ่งเนื้อที่และสิทธิเมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มสิทธิมากสุดเองก็มีความพยายามที่จะต่อสู้ต่อรองให้ผู้อื่นได้เห็นว่าคุณเหล่านั้นไม่ใช่ขอทาน แต่เป็นคนค้าขาย การพยายามให้กลุ่มตนต่างจากกลุ่มอื่นดังกล่าวก็เป็นที่มาให้เกิดอัตลักษณ์ได้ และการต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิตรงนี้นั้นมีผลให้กลุ่มสิทธิมากสุดมีความชอบธรรมที่จะขายลูกอมได้โดยไม่ต้องถูกจับเหมือนกับพวกขอทาน ขณะที่ขายลูกอมนั้นกลุ่มสิทธิมากสุดมักจะได้เจอกับผู้คนมากมาย บางคนก็มองกลุ่มสิทธิมากสุดด้วยสายตาที่น่าสงสาร แต่บางคนก็มองด้วยสายตาที่ถูกเหยียดหยาม ดังที่แม่ใหญ่คำพอยเล่าให้ฟังว่า

“ขณะที่แม่ใหญ่เดินไปขายลูกอมให้กับกลุ่มนักศึกษาในกลุ่มหนึ่งนั้น แม่ใหญ่ได้ยินเขาคุยกันกับเพื่อนว่า “นั่นไงแม่มีงมาแล้ว” พอแม่ใหญ่ได้ยิน แม่ใหญ่ก็เลยพูดว่า “แม่ใหญ่ไม่ใช่แม่ไครนะ คนมาขายของ” และก็บ่นต่อไปว่า “เด็กพวกนี้มันมาเรียนเอาความรู้ หรือมาเรียนเอาความชั่วกันแน่” ”

(แม่ใหญ่คำพอย ไคร่นุ่นนา อายุ 67 ปี)

3.2.4 การกำหนดอัตลักษณ์จากลูกค้า

ลูกค้ามักจะชอบถาม หรือตั้งข้อสงสัยกลุ่มสิทธิมากสุดอยู่เป็นประจำทำนองว่า เหตุที่มาขายลูกอมนั้นเพราะมีนายหน้าพามาขายหรือเปล่า ลูกจ้างให้มาขายหรือไม่ กลุ่มสิทธิมากสุดก็ตอบไปตามเป็นจริงว่า ไม่มีใครเป็นนายหน้าหรือ มาขายเอง มาหาเงินเอง และลูกค้าก็มักจะบอกว่า หากไม่มีใครจ้างมาขาย หรือพามาขายก็จะซื้อด้วย เพราะเห็นใจคนแก่ที่ดิ้นรนสู้ชีวิต

การที่ลูกค้าตั้งข้อสงสัยเช่นนี้ผู้วิจัยเห็นว่ากลุ่มลูกค้านั้นคงจะเกรงว่าจะมีกลุ่มมิชชันนารีที่ใช้คนแก่เป็นเครื่องมือในการหารายได้ให้กับตน ซึ่งอาจเป็นเพราะว่าข่าวคราวลักษณะเช่นนี้จะมีให้พบเห็นอยู่เป็นประจำ อีกทั้งความเข้าใจของสังคมไทยเรานั้นก็มักจะมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องของผู้อื่นที่แตกต่างจากตนค่อนข้างน้อย เพราะไม่พยายามที่จะเข้าใจผู้อื่นที่แตกต่างจากตนอย่างจริงจัง หรือไม่พยายามที่จะเข้าใจในรายละเอียดที่มีความซับซ้อนของผู้อื่น ทำให้ในการพิจารณาเกี่ยวกับความเป็นไปของผู้อื่นที่แตกต่างจากตนนั้นมีขอบเขตจำกัดอยู่ในเฉพาะความรู้ความเข้าใจที่ตนมีเท่านั้น ซึ่งมีผลให้เกิดการด่วนสรุปด่วนตัดสินใจในการเข้าใจผู้อื่นรวดเร็วจนเกินไป

อย่างกรณีมองว่ากลุ่มสิทธิมากสุดซึ่งเป็นกลุ่มคนแก่มาขายลูกอมนั้นเป็นผู้ที่ถูกจ้างมา หรือมีนายหน้าอยู่เบื้องหลังการขาย แสดงให้เห็นว่าคนทั่วไปมักจะนำความรู้ความเข้าใจที่ตนเองเคยมีไปอธิบายปรากฏการณ์อื่นๆ โดยไม่พยายามเข้าใจในปรากฏการณ์นั้นอย่างถ่องแท้ว่าข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นของปรากฏการณ์นั้นคืออะไร การมองในลักษณะเช่นนี้ยังรวมไปถึงการมองเกี่ยวกับเรื่องวัย

ผู้สูงอายุ ที่คนทั่วไปยังมีความเข้าใจแบบเดิมๆว่าผู้สูงอายุ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้สูงอายุชาวชนบทนั้น เมื่อมีการใช้แรงงานอย่างวิหุ่่นสาว หรือการเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯเป็นเรื่องที่ผิด เป็นเรื่องไม่สมควรอย่างยิ่ง เพราะเป็นงานที่หนักมาก ผู้สูงอายุควรที่จะอยู่ในหมู่บ้านเลี้ยงหลาน เป็นต้น มีกรณีที่ถูกค้าที่ซื้อลูกอมกับแม่ใหญ่พู โดยห้ามไม่ให้แม่ใหญ่พูมาขายลูกอมอีก เขาพูดกับแม่ใหญ่พูว่า

“แม่ใหญ่พูมาขายของอย่างนี้ทำไม ไม่มีลูกหลานเลี้ยงหรือ ทำไมไม่อยู่บ้านเลี้ยงหลาน”

(ลูกค้าวัยกลางคนผู้ซึ่งเห็นอกเห็นใจคนแก่)

แม่ใหญ่พู ตอบว่า

“จะบังคับให้แม่ใหญ่อยู่บ้านเลี้ยงหลานทำไม ขนาดเลี้ยงลูกของตัวเอง(แม่ของหลาน) ก็เลี้ยงมาตั้งนานแล้ว ยังจะให้เลี้ยงลูกของลูกอีกหรือ อีกอย่างการเลี้ยงหลานนั้นก็ลำบาก จะทำอะไรก็ไม่ได้ทำ จะเคี้ยวหมากก็ไม่ได้เคี้ยว (กินหมาก) ชีวิตไม่เป็นอิสระ”

(แม่ใหญ่พู พัดโท อายุ 69 ปี)

ลูกค้าคนดังกล่าวพูดต่อไปว่า

“ คราวหน้าขายอย่ามาขายลูกอมอีกนะ หากขายไม่กลับบ้านมาทำงานกับฉันสิ มาล้างแก้วล้างจาน ฉันจะให้ยววันละ 100 บาท”

(ลูกค้าวัยกลางคนผู้ซึ่งเห็นอกเห็นใจคนแก่)

จากข้อมูลดังกล่าวเป็นสิ่งที่ย้ำว่า ความเข้าใจกันและกันของคนสองคน โดยเฉพาะลูกค้าที่มีต่อผู้สูงอายุนั้นมีน้อยมาก ผู้วิจัยเห็นว่า ลูกค้าคนนั้นมองคนแก่เฉพาะภายนอกเท่านั้น โดยไม่ได้มองเห็นถึงสิ่งที่อยู่ข้างในที่มีทั้งความเก่ง การต่อสู้ การหาทางออกให้กับชีวิตของตนเอง อาจกล่าวได้ว่าลูกค้าคนนั้น “ถูกความแก่บังความเก่ง” นั่นเอง

ผู้วิจัยเห็นว่าคนเราโดยทั่วไปนั้นมองเห็นคนแก่ว่าเป็นผู้ที่ขาดศักยภาพ ต้องเป็นภาระของลูกหลาน แต่มองไม่เห็นศักยภาพของตัวเองที่ซ่อนอยู่ภายในเลย อีกอย่างคนเราโดยทั่วไปมักจะชี้สังสารคนแก่ จนทำให้มองไม่เห็น หรือขาดความเคารพในความสามารถของคนแก่ที่มีอยู่ ทำให้เกิดความเห็นใจคนแก่ อาจจะช่วยเหลือ เพื่อแก้ปัญหาแบบให้พ้นๆไป หากมองเช่นนี้แล้วอาจตกเป็นเหยื่อความสงสารก็เป็นได้ ซึ่งอาจทำให้เราคิดกับคนแก่อย่างผิดๆ ขาดความเข้าใจในความเป็นตัวเขาอย่างแท้จริง และอาจทำให้เราช่วยเหลือเขาอย่างผิดๆในเชิงให้-รับฝ่ายเดียว มิหนำซ้ำความช่วยเหลือดังกล่าวอาจเป็นเรื่องที่ดูไร้เดียงสาก็เป็นได้ เพราะแก้ปัญหาไม่ถูกจุด เกาไม่ถูกที่คัน

3.2.5 ประเภทของลูกค้า

กลุ่มสีหมากสุกบอกเป็นเสียงเดียวกันว่าลูกค้าที่ซื้อลูกอมกับพวกตนนั้นส่วนใหญ่ไม่ใช่กลุ่มคนผู้ใช้แรงงานที่มีรายได้น้อย แต่มักจะเป็นผู้ที่มีรายได้ มีอันจะกิน มีฐานะ กลุ่มสีหมากสุกใช้คำว่า “พวกเจ้าพวกนาย” มีภาระงานที่ดี สังเกตได้จากการแต่งตัวที่ดี สะอาด มีภูมิฐานะ ดังที่แม่ใหญ่จันดาเล่าให้ฟังว่า

“ คนที่ชอบซื้อลูกอมกับแม่ใหญ่ นะ ส่วนใหญ่จะเป็นคนร่ำรวยกัน แต่เนื้อแต่งตัวดี ผิวพรรณดี พุดจาเพราะ และเวลาซื้อของด้วยจะไม่ต่อราคา ไม่ตำหนิว่าพวกแม่ใหญ่ขายของกินกำไร ซึ่งต่างจากคนที่ซื้ออีกพวกหนึ่งที่แต่งตัวไม่ค่อยดี ที่ชอบต่อรอรราคา ชอบพูดว่าพวกแม่ใหญ่ขายของเอากำไรเกินไป บางคนก็มาเลือกๆดูแล้วก็ไม่ซื้อก็มี”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

จากการศึกษาผู้วิจัยสามารถแบ่งประเภทของลูกค้าที่มาซื้อลูกอมจากกลุ่มสีหมากสุกได้ 5 ประเภทคือ

ประเภทแรก กลุ่มลูกค้าที่ชอบต่อรอรราคาและมองว่าราคาลูกอมค่อนข้างแพงกว่าท้องตลาดซึ่งบางครั้งก็ซื้อและบางครั้งก็ไม่ซื้อ ซึ่งกลุ่มสีหมากสุกมองว่าลูกค้ากลุ่มนี้เป็นพวกที่ไม่มีเงินเดือน เช่น กรรมกร-คนงานก่อสร้าง

ประเภทที่ 2 กลุ่มลูกค้าธรรมดาที่ซื้อลูกอมตามราคาโดยไม่มีการต่อรอร ลูกค้ากลุ่มนี้กลุ่มสีหมากสุกมองว่าเป็นกลุ่มทั่วไปที่ต้องการซื้อลูกอมจริงๆผสมกับความรู้สึกสงสารคนแก่มักจะเป็นกลุ่มนิสิตนักศึกษา

ประเภทที่ 3 กลุ่มลูกค้าที่ซื้อลูกอมเกินราคา เช่น นำธนบัตรฉบับละ 20 บาทซื้อลูกอม 1 ห่อแต่ไม่รับเงินทอน หรือซื้อลูกอมในราคาห่อละ 500-1,000 บาท โดยให้เหตุผลว่าต้องการทำบุญหรือเห็นใจคนแก่ที่ต่อสู้ชีวิต ลูกค้ากลุ่มนี้กลุ่มสีหมากสุกมองว่าส่วนใหญ่เป็นคนที่ค่อนข้างมีฐานะร่ำรวย ทำงานบนตึกสูงๆ หรือบางคนก็เป็นเจ้าของกิจการห้างร้านใหญ่โต ซึ่งมีทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ

ประเภทที่ 4. กลุ่มลูกค้าที่ให้เงินฟรีๆ โดยที่ไม่รับลูกอมด้วย เหตุผลคล้ายกับประเภทที่ 3

ภายหลังที่ลูกค้าประเภทที่ 3-4 นี้อุดหนุนกลุ่มสีหมากสุกแล้ว กลุ่มสีหมากสุกก็จะอวยพรให้ ดังที่แม่ใหญ่พู อวยพรให้ลูกค้าคนหนึ่งว่า

“ขอให้ได้เมียผู้รู้ ได้ผู้ดี มีแฟนเป็นเศรษฐี ถูกลือตเตอร์รางวัลที่หนึ่ง”

(แม่ใหญ่ พัดโท อายุ 69 ปี)

ผู้วิจัยเห็นว่าจากกรณีที่ถูกค้าซื้อลูกอมกับกลุ่มสีหมากสุกเพราะต้องการทำบุญนี้ทำให้ภาพลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุกซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้สูงอายุกลายเป็น“นาบุญเคลื่อนที่” สำหรับให้คนในกรุงเทพฯทำหรือบำเพ็ญกุศล โดยไม่จำเป็นต้องไปวัดหรือสถานสงเคราะห์แต่อย่างใด

ประเภทที่ 5. กลุ่มลูกค้าประจำ เป็นกลุ่มที่กลุ่มสีหมากสุกขายให้เป็นประจำ ลูกค้ากลุ่มนี้มักจะเป็นลูกค้าที่มีกิจการอยู่ในสถานที่ใดสถานที่หนึ่งเป็นประจำ และเคยพบเห็นกลุ่มสีหมากสุกจนสามารถจดจำกลุ่มสีหมากสุกได้ ลูกค้าประเภทที่ 5 นี้อาจเรียกได้ว่าเป็น “ลูกค้าประจำ” ได้ ซึ่งจะพบในกรณีของแม่ใหญ่บุญตาที่จะมีลูกค้าประจำซึ่งแม่ใหญ่จะขายลูกอมให้อย่างน้อยอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ดังที่แม่ใหญ่เล่าให้ฟังว่า

“แม่ใหญ่มีลูกค้าประจำอยู่ 3 คน อยู่ในห้างแถวประตูน้ำ คนหนึ่งเป็นคนปักตได้ คนหนึ่งเป็นแจ็ก อีกคนหนึ่งก็เป็นคนไทยนี้แหละ คนพวกนี้เขาก็จะอุดหนุนแม่ใหญ่เป็นประจำ หากแม่ใหญ่ มาขายของแถวนี้ เขาขอให้แม่ใหญ่เตรียมลูกอมไว้ให้เขาเลย เช่น คนที่อยู่ปักตได้ เขาให้แม่ใหญ่เตรียมไว้ให้ 10 ห่อ ก็ 100 บาท แต่แม่ใหญ่ไม่ได้ไปขายทุกวันนะ ประมาณ 7 วันครั้ง แม่ใหญ่ถึงจะมาขายใหม่ เพราะหากมาขายทุกวัน ฮอลล์ที่เขาซื้อไป เขาก็กินยังไม่หมด อีกอย่างก็กลัวเขาจะคิดว่าต้องการขายให้เขาอีกมากไป จะดูไม่ดี ”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

กลุ่มลูกค้าประเภทที่ 2-5 นั้นกลุ่มสีหมากสุกบอกว่าเหตุที่เขาซื้อนั้นก็เพราะชอบกินลูกอม และต้องการจะอุดหนุนคนแก่ สงสารคนแก่ เพราะการที่คนแก่มาขายของเช่นนี้อาจมีอะไรมาแลก (ไม่เหมือนขอทาน)

จากเหตุผลที่ลูกค้ากลุ่มที่ 2-5 ซื้อลูกอมกับกลุ่มสีหมากสุกข้างต้นนั้นอาจสรุปได้ว่าคนเราจะส่งเสริมสนับสนุนคนที่พยายามช่วยตนเองก่อน หากใครที่ไม่พยายามช่วยตัวเอง งามมืองอเท้า แม้จะลำบากเท่าไรก็น้อยคนที่ต้องการจะช่วยเหลืออย่างจริงจัง สิ่งนี้จึงเป็นที่มาของการที่กลุ่มสีหมากสุกนิยามตัวเองให้เป็นคนเข้มแข็ง ช่วยเหลือตัวเองได้ (ภาพที่มีความพยายาม) เพราะอย่างน้อยที่สุดความพยายามดังกล่าวจะมีส่วนส่งเสริมให้กลุ่มสามารถขาย ลูกอมได้นั่นเอง

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มสีหมากสุกกับลูกค้านอกจากการอุดหนุนของลูกค้านั้นด้วยการซื้อลูกอมด้วยแล้ว ลูกค้านบางคนก็จะซื้ออาหารการกินให้ เช่น ข้าวผัด อาหารตามสั่ง ผลไม้ เป็นต้น หรือบางกรณีกลุ่มสีหมากสุกสั่งกับข้าวมากินบริเวณใกล้เคียงกับลูกค้านั้น บ่อยครั้งที่กลุ่มสีหมากสุกไม่ต้องการจ่ายค่ากับข้าว เพราะลูกค้านั้นเป็นผู้จ่ายแทน สำหรับอาหารต่างๆที่ลูกค้านั้นซื้อให้นั้นโดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นอาหารการกินที่มีขายอยู่ทั่วไปสำหรับคนกรุงเทพฯพอเขาซื้อให้แล้วปกติกลุ่มสีหมากสุกจะไม่กินทันที แต่จะนำมากินที่ห้องเช่าร่วมกับเพื่อนสมาชิกในตอนเย็น ซึ่งจะได้กล่าวรายละเอียดต่อไปในหัวข้อชีวิตหลังเลิกงาน

3.2.6 หัวการค้า

ดังที่ได้กล่าวตั้งแต่ตอนต้นแล้วว่า แม้กลุ่มสีหมากสุกจะขายลูกอม แต่กลุ่มสีหมากสุกก็จะขายสินค้าอย่างอื่นด้วย เช่น กระจายทิชชู ยางรัดผม เป็นต้น ซึ่งสินค้าทั้งสองอย่างนั้นจะขายในราคา 10 บาทเท่าลูกอม แต่ราคาในตลาดทั่วไปจะขายในราคา 5-6 บาทเมื่อกลุ่มสีหมากสุกขายราคา 10 บาทก็จะแพงกว่าราคาตลาด และก็จะได้รับการต่อว่าจากลูกค้าว่าขายกินกำไรเกินไป แพงเกินไป แต่กลุ่มสีหมากสุกก็ยืนยันที่จะขายในราคา 10 บาท โดยหากลูกค้าคนไหนต่อว่ากลุ่มสีหมากสุกก็จะบอกว่า

“ขายแพงก็ซื้อกับคนแก่ด้วยเถอะ ขายได้ก็ไม่ได้รู้ว่าได้รวยอะไรดอก ดีกว่าแม่ใหญ่จะขอเงินเฉยๆ อย่างน้อยก็มีอะไรมาแลก”

(แม่ใหญ่จินดา ทำน้ำเที่ยง อายุ 74 ปี)

การที่กลุ่มสีหมากสุกพูดแสดงเหตุผลในการขายกระจายทิชชู และยางรัดผมเช่นนี้ หากสังเกตให้ดีจะพบว่าเหตุผลดังกล่าวเป็นสิ่งที่กลุ่มสีหมากสุกเคยได้ยินมาจากเหตุผลที่ลูกค้านั้นซื้อลูกอมกับกลุ่มสีหมากสุกนั่นเอง การนำเหตุผลในสถานการณ์หนึ่งมาใช้กับอีกสถานการณ์หนึ่งนั้น จัดได้ว่ากลุ่มสีหมากสุกมีการเรียนรู้วิธีการขายของอย่างไรให้ขายได้ จะว่าเป็นเล่ห์เหลี่ยมที่แพรวพราวหรือที่เรียกว่า“มีหัวการค้า”ซึ่งอาจจัดเป็นภูมิปัญญาของกลุ่มสีหมากสุกที่เกิดจากการสะสมประสบการณ์ชีวิตและสามารถนำประสบการณ์นั้นมาปรับประยุกต์ใช้เพื่อเอาตัวรอดได้ หรือหากวิเคราะห์ในแง่อัตลักษณ์ อาจกล่าวได้ว่ากลุ่มสีหมากสุกมีการนิยามตนเองที่ลื่นไหลได้ตามสถานการณ์ เพื่อประโยชน์บางอย่าง

3.2.7 การต่อรองเพื่อการมีตัวตน

ในการขายลูกอมตามสถานที่ต่างๆ ของกลุ่มสีหมากสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งบริเวณที่เป็นด้านหน้าห้างร้านใหญ่ๆ เช่น ประตูน้ำ ห้างพันธุ์ทิพย์ บิ๊กซี เป็นต้น กลุ่มสีหมากสูงมักจะถูกรบกวน. ประจำห้างร้านดังกล่าวห้ามไม่ให้ขายลูกอมบริเวณหน้าห้าง หรือในห้าง รบกวนบางคนก็มาไล่ไปที่อื่นจนทำให้กลุ่มสีหมากสูงไม่ค่อยพอใจ ดังที่สมาชิกกลุ่มสีหมากสูงคนหนึ่งเล่าให้ฟังว่า

“รบกวนบางคน พุดกับแม่ใหญ่เหมือนหมูหมา แม่ใหญ่คิดว่า พวก รบกวนก็ไม่ต่างอะไรกับพวก แม่ใหญ่ดอก บางครั้งหาเงินได้ไม่เยอะเท่าแม่ใหญ่ด้วยซ้ำไป ทำเป็นมามีอำนาจบาทยิ่งใหญ่”

(แม่ใหญ่จันดี แสงกระจาย อายุ 67 ปี)

อย่างกรณีที่แม่ใหญ่จันดีไปนั่งกินข้าวบริเวณหน้าห้างย่านประตูน้ำ รบกวนก็มาไล่ไม่ให้นั่ง และยังบอกว่าจะบอกตำรวจมาจับ จนแม่ใหญ่จันดีพูดว่า

“คือจั่งเป็นฮ้าย เป็นฮีนแท้ มานั่งกินข้าวซื่อๆก็ไม่ได้ รืออยู่ดอกกว่ามีเงินเดือนกิน ก็อย่ามาทำไม่ดีกับคนแก่คนเฒ่าหลาย แม่ใหญ่ก็ไม่ได้ขายของดอก แค่มานั่งกินข้าว อยากไปบอกตำรวจก็เลย เอามาซัก 3 คนเลยก็ได้”

(แม่ใหญ่จันดี แสงกระจาย อายุ 67 ปี)

อย่างกรณีแม่ใหญ่บุญตาเล่าว่า

“มีรบกวนห้ามไม่ให้แม่ใหญ่เข้าไปในห้าง ทั้งๆที่แม่ใหญ่รู้จักกับคนที่อยู่ในห้าง ซึ่งเป็นลูกค้าประจำของแม่ใหญ่ แม่ใหญ่ก็บอก รบกวนคนนั้นว่า หากไม่เชื่อว่าแม่ใหญ่จะนำลูกอมไปให้ ลูกค้าประจำจริงๆ ก็ให้ รบกวนเฝ้าตะกร้าลูกอมไว้ แม่ใหญ่จึงเดินนำลูกอมไปส่งให้ลูกค้าในห้าง พอแม่ใหญ่ได้เงินมาแล้ว เป็นเงินแบ่งรื้อย แม่ใหญ่ก็ทำทำนำเงินแบ่งรื้อยนั้นมาปาดคอ รบกวน.”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี)

การกระทำของแม่ใหญ่บุญตาดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าแม่ใหญ่บุญตาไม่มีเจตนาโดยตรงที่จะเข้าไปขายของในห้าง หรือจะเข้าไปในห้างแต่ประการใด แต่ที่เข้าไปก็เพราะว่ามีความจำเป็น การที่แม่ใหญ่บุญตาทำทำนำเงินแบ่งรื้อยนั้นมาปาดคอ รบกวน.หลังจากที่ออกมาจากห้างแล้ว เป็นการยืนยันครั้งสุดท้ายว่าแม่ใหญ่ไม่มีเจตนาที่จะ โทก รบกวน.แต่ทำไปเพื่อความจำเป็น

จากข้อมูลข้างต้นชี้ให้เห็นถึงสายตาที่รปภ.มองกลุ่มสีหมากสุก นั้น เป็นการมองที่ราวกับว่าไม่เห็นกลุ่มสีหมากสุกเป็นคนขายของเหมือนกับพ่อค้าแม่ค้าโดยทั่วไป แต่มองกลุ่มสีหมากสุกเหมือนกับตัวประหลาดอะไรสักอย่างหนึ่ง ในส่วนของกลุ่มสีหมากสุกเองนั้น ไม่ได้มองตัวเองอย่างที่ รปภ. มองเลย พวกเขาบอกว่าตัวพวกเขาว่าเป็นคนขายของคนที่มาทำมาหากิน มาทำมาค้าขาย ถึงแม้ว่าบางครั้งพวกเขาอาจจะฝ่าฝืนกฎระเบียบที่ห้ามเข้าไปขายของในห้างร้าน แต่การฝ่าฝืนของพวกเขานั้นก็เกิดจากความต้องการหรือความประสงค์ของผู้อื่น เช่น กรณีแม่ใหญ่บุญตานำลูกอมไปส่งให้ลูกค้าประจำในห้างเพราะลูกค้าสั่งไว้ เป็นต้น พวกเขาไม่ได้ตั้งใจที่จะฝ่าฝืนระเบียบนั้น พวกเขาสำนึกอยู่เสมอว่าพวกเขานั้นเป็นใคร มีขอบเขตที่จะแสดงการกระทำต่างๆ ได้แค่ไหน พวกเขาไม่ได้มองตัวเองว่าเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่สูงส่ง และไม่ได้มองตัวเองว่าเป็นขอทานที่ต่ำต้อย แต่พวกเขามองตัวพวกเขาเองว่าเป็นคนขายของ ที่ทำงานอย่างสุจริต และต้องการถูกปฏิบัติจากผู้อื่นอย่างเท่าเทียมกันเท่านั้น

3.2.8 การนิยามตัวตนเมื่อเปรียบเทียบกับผู้อื่น

ในการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกนั้น นอกจากกลุ่มสมาชิกในบ้านเช่าที่ฮีดอาซีพขายลูกอมเป็นหลักแล้ว ยังมีกลุ่มเด็กที่เป็นลูกแขก (ลูกชาวอินเดีย) ขายลูกอมด้วยเช่นกัน สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกเล่าว่าเด็กกลุ่มนี้ชอบขายลูกอมตัดหน้า อีกทั้งเด็กพวกนี้มารยาทไม่ค่อยดี คือชอบเข้าชี้ให้ลูกค้าซื้อด้วย ทำกิริยาไม่สุภาพ เช่น ตะแคงมือต้องตัวลูกค้า ทำให้กลุ่มสีหมากสุกเกรงว่าลูกค้าจะคิดว่าเป็นกลุ่มเดียวกันกับกลุ่มของพวกเขา

กลุ่มสีหมากสุกเล่าว่าเมื่อเปรียบเทียบการขายลูกอมของเด็กกลุ่มนี้กับกลุ่มของตนแล้ว เด็กกลุ่มนี้ก็ขายลูกอมไม่ดีเท่าเลย สืบเนื่องจากขณะที่ขายลูกอมพร้อมกับกลุ่มลูกแขกให้กับลูกค้า กลุ่มเดียวกัน ลูกค้าจะไม่เลือกที่จะซื้อลูกอมกับกลุ่มเด็กเหล่านั้น แต่จะเลือกซื้อลูกอมกับกลุ่มของตนแทน

ลักษณะที่แตกต่างกันระหว่างกลุ่มสีหมากสุก กับกลุ่มเด็กลูกแขกนอกจากจะเป็นวัยหรืออายุที่แตกต่างกันแล้ว จำนวนเม็ดที่บรรจุ และลักษณะการขายก็แตกต่างกัน โดยจำนวนเม็ดที่บรรจุ นั้นกลุ่มสีหมากสุกจะใส่ลูกอมห่อละ 10 เม็ด แต่กลุ่มเด็กลูกแขกจะใส่ลูกอมห่อละ 7 เม็ด และขายในราคา 10 บาทเท่ากัน ส่วนลักษณะการขายลูกอมนั้นกลุ่มสีหมากสุกจะไม่อ้อนวอน เข้าชี้ ใ้ให้ลูกค้าต้องซื้อลูกอมด้วย แต่กลุ่มลูกแขกจะอ้อนวอน เข้าชี้ ด้วยกิริยาต่างๆ เช่น บีบแขน นวดไหล่ รวมทั้งการพนมมือไหว้ลูกค้าด้วย

ลักษณะที่แตกต่างกันดังกล่าวเป็นเสมือนเส้นแบ่งระหว่างกลุ่มทั้งสองให้มีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกัน ซึ่งลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันนั้นผู้วิจัยเห็นว่า ถึงแม้กลุ่มทั้งสองจะขายลูกอมเหมือนกัน แต่การมองกันและกันนั้นยังอยู่บนพื้นฐานของความไม่เท่าเทียมกัน กล่าวคือ กลุ่มสีหมากสุกมักจะมองกลุ่มเด็กลูกแขกว่า เป็นพวกที่ขายของไม่มีมารยาท ที่ภาษาอีสานเรียกว่า “ไม่รู้จักความ” ดังที่แม่ใหญ่จันดาเล่าว่า

“ เด็กน้อยลูกแขกตาต่างๆพวกนี้ เวลามันขายของนะ มันจะไม่ขายแบบธรรมดาคือกับพวกเรา มันจะบีบแขน นวดแขนเขา ลูกค้าบางคนเขาก็ไม่ชอบนะ แม่ใหญ่เห็นเขาไล่ให้ไปขายที่อื่นหลายครั้งแล้ว ไอ้เด็กพวกนี้แม่มันไม่รู้จักความเลย”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเตียง อายุ 74 ปี)

ส่วนกลุ่มเด็กลูกแขกนั้น ก็กล่าวถึงกลุ่มสีหมากสุกในทำนองเสียๆหายๆ เช่น บอกว่าเป็นพวกขอทานบ้าง เป็นพวกคนแก่ไม่มีที่พึ่งบ้าง เป็นพวกที่ต้องโดนเทศกิจจับไปส่งสถานสงเคราะห์คนชราบ้าง ดังที่แม่ใหญ่จุคำพูดของเด็กเหล่านั้น แล้วเล่าว่า

“ พวกขายทำไมมาขายลูกอม พวกขายไม่อายเหรอ มันเหมือนกับขอทานนะ เดี่ยวพวกเทศกิจก็จะมาจับไปบ้านพักคนชราหรือ”

(แม่ใหญ่จุ เพ็ญน้ำคำ อายุ 60 ปี จำคำของเด็กลูกแขกมาแล้ว)

ประเด็นข้างต้นผู้วิจัยเห็นว่า อัตลักษณ์ของกลุ่มนอกจากกลุ่มจะเป็นผู้นิยามเองว่า กลุ่มที่ตัวเองสังกัดอยู่นั้นมีลักษณะอย่างไรแล้ว ยังเกิดจากกลุ่มอื่นนิยามด้วยว่าเป็นลักษณะอย่างไรด้วย อาจเรียกได้ว่าเป็นการนิยามเชิงเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มเขา และกลุ่มเราซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าการเปรียบเทียบดังกล่าวนี้มีแนวโน้มไปสู่ความไม่เท่าเทียมกันด้วยโดยเฉพาะอย่างยิ่งการนิยามโดยนำบรรทัดฐานของอัตลักษณ์ตัวเอง ไปเป็นตัดสินความหมายของอัตลักษณ์ของผู้อื่นในเชิงเด่น/ด้อยกว่า ดังนั้นอัตลักษณ์ในความหมายนี้จึงมีความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งของกลุ่มต่างๆในสังคมได้

3.2.9 ภัยอันตรายกับวิถีบางอย่างในการป้องกันแก้ไข

จากการที่ผู้วิจัยได้พูดคุยกับกลุ่มสีหมากสุกเกี่ยวกับการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯนั้น พบว่ามีเรื่องราวมากมายที่เกิดขึ้นกับชีวิตของพวกเขา ทั้งเรื่องที่น่าดีใจ เรื่องน่าเศร้าใจ เรื่องน่าตื่นเต้น หรือแม้กระทั่งความเฉื่อยชาซ้ำซากจำเจของชีวิต คละเคล้ากันไป แน่นนอนเรื่องราวต่างๆที่เกิดขึ้นในกรุงเทพฯซึ่งไม่ใช่บ้านเกิดเมืองนอนของพวกเขา ย่อมจะเป็นสิ่งที่แปลกใหม่สำหรับตัวของพวกเขา เมื่อเปรียบเทียบกับเรื่องราวของชีวิตในหมู่บ้าน มีสิ่งหนึ่งที่กลุ่มสีหมากสุกชอบเล่าให้ผู้วิจัยฟังเสมอ

ก็คือว่า การใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกระบวนการขายลูกอมนั้น พวกเขาจำเป็นต้องใช้สมองในการคิดอยู่ตลอดเวลา เช่น คิดว่าวันนี้จะไปขายลูกอมที่ไหนดี จะขายอย่างไรลูกค้าถึงจะซื้อด้วย จะขึ้นรถเมล์สายไหน ฯลฯ ซึ่งต่างจากการใช้ชีวิตอยู่ในหมู่บ้านที่ไม่จำเป็นต้องใช้สมองคิดอะไรมากมาย เพราะมีอะไรทำไม่มากนัก หรือหากมีอะไรทำก็เป็นสิ่งที่เดิมๆ ซ้ำๆ ซากๆ ดังที่แม่ใหญ่จันดาเล่าให้ฟังว่า

“ ช่วงอยู่บ้านไม่ได้คิดได้ทำอะไรอย่างนี้ดอก ไม่ปวดหัวอย่างนี้ อยู่ที่กรุงเทพฯ จะทำอะไรก็คิดไปหมด วันนี้ตื่นขึ้นจะทำอะไร จะไปขายของที่ไหน ถึงจะขายได้”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำแข็ง อายุ 74 ปี)

อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ กลุ่มสีหมากสุกจะมีช่องทางแก้ปัญหาต่างๆ ให้กับชีวิตของพวกเขา แต่ต้องยอมรับว่าสังคมในกรุงเทพฯ นั้นมีความแตกต่างหลากหลาย มีความสลับซับซ้อนที่ไม่อาจจะคาดการณ์เหตุการณ์ต่างๆ ล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ จึงเป็นการใช้ชีวิตอยู่ในวงแคบๆ ของชีวิตของผู้แต่ละคน/กลุ่มหนึ่ง ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่กว้างใหญ่ไพศาล จึงมีบ้างที่การใช้ชีวิตของพวกเขาอยู่เหนือการควบคุมของพวกเขา เมื่อเป็นเช่นนี้ชีวิตของพวกเขาย่อมต้องเจอกับความเสี่ยงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตอย่างแน่นอน แต่ความเสี่ยงดังกล่าวนั้นไม่ใช่ว่าเป็นความเสี่ยงที่พวกเขาต้องการให้เกิดขึ้น แต่เป็นความเสี่ยงที่พวกเขาไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ จากการศึกษาพบว่าเรื่องราวต่างๆ ที่มีผลต่อความเสี่ยงในการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกระบวนการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกนั้นคือการถูกต้มตุ๋นหลอกลวง อย่างกรณีแม่ใหญ่บุญตาได้ประสบมาด้วยตัวเอง ได้เล่าให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่มรวมทั้งผู้วิจัยฟังว่า

“ที่อนุเสาวรีย์ชัยฯ มีคนแปลกหน้าคนหนึ่งเป็นผู้หญิง แต่งตัวดี มาคุยกับแม่ใหญ่ทำนองว่าจะพาไปรับเงิน และไปรับผ้าจีน ซึ่งผู้หญิงคนนั้นได้ทำท่าโทรศัพท์ไปบอกให้อีกคนหนึ่งเตรียมผ้าจีนไว้ให้ แม่ใหญ่จึงตกลงไปกับเขา โดยเขาได้เรียกแท็กซี่พาไป ซึ่งก็ไปด้วยกัน 3 คน รวมกับคนขับแท็กซี่ พอถึงที่เปลี่ยเขาจึงบอกให้แท็กซี่จอด และผู้หญิงคนนั้นก็บอกแม่ใหญ่ลงจากรถ และพูดว่า “รู๊นะว่าแม่ใหญ่มีเงินในกระเป๋าสามพันกว่าบาท” แม่ใหญ่จึงตอบกลับว่า “อ้าวทำไมถึงรู๊หละ” ผู้หญิงคนนั้นจึงตอบว่า “รู๊ก็แล้วกันนะ จั๊นรีบเอาเงินออกมาเดี๋ยวจะเอาเงินรวมให้มันเป็น 4,000 บาท” ทันใดนั้นแม่ใหญ่จึงล้วงเงินจำนวน 3,000 บาทให้ และผู้หญิงคนนั้นก็ได้นำห่อที่บอกว่าเป็นห่อเงิน (แต่ภายหลังเป็นแค่เพียงห่อกระดาษหนังสือพิมพ์) ให้กับแม่ใหญ่ และก็จากไป แม่ใหญ่มาทราบภายหลังว่าเงิน

ต้องทำเช่นนี้ก็เพราะว่ามีเหตุการณ์เงินหายเกิดขึ้น เพราะไม่นำเงินติดตัวไปด้วย ดังเหตุการณ์ที่มีใจความโดยสรุปว่า

“แม่ใหญ่คู่ เป็นคนบ้านผักเผ็ดซึ่งเป็นหมู่บ้านเดียวกันกับแม่ใหญ่บุญตาและสมาชิกในห้องใกล้เคียงกัน ตกเป็นผู้ต้องสงสัยว่าเป็นคนขโมยเงินแม่ใหญ่บุญตาเป็นจำนวน 3,000 บาท ขณะที่แม่ใหญ่บุญตาอาบน้ำแต่ไม่ได้นำเงินติดตัวไปด้วย โดยเอาไว้บนห้องเช่า แม่ใหญ่บุญตาสงสัยแม่ใหญ่คู่มากกว่าใครๆ เพราะอยู่ในห้องเดียวกันแต่ไม่ได้พูดอะไรให้ใครฟัง แม่ใหญ่คู่และสมาชิกในห้องใกล้เคียงนั้นปฏิเสธ แม่ใหญ่ตาจึงนำเรื่องเงินหายนี้ไปบอกกับแม่ใหญ่มาผู้เป็นเจ้าของห้องเช่า แม่ใหญ่มาจึงไปค้นห้องพักสมาชิกในห้องใกล้เคียงกัน โดยกล่าวหาว่าเจ้าของห้องพักคนนั้นเป็นคนขโมยเงินไป บังเอิญว่าช่วงที่แม่ใหญ่มาค้นห้องพักนั้นเจ้าของห้องไม่อยู่ พอเจ้าของห้องกลับมาพบว่าเงินของตัวเองได้หายไป 500 บาท จึงคิดว่าแม่ใหญ่มาเป็นคนขโมย แม่ใหญ่มาปฏิเสธ โดยบอกว่าเงินอำมามีตั้งเยอะแยะจะขโมยเงินคนอื่นไปทำไม คุณกันไปคุยกันมาก็ยังตกลงกันไม่ได้ จึงเป็นเรื่องหมองใจกันมาจนถึงช่วงที่แม่ใหญ่คู่ได้เสียชีวิตลง ทำให้ต่างคนก็พยายามลืมเรื่องราวดังกล่าวนี้ไป”

(แม่ใหญ่บุญตา มีชัย อายุ 70 ปี ผู้เล่า ผู้วิจัยสรุป)

เหตุการณ์ดังกล่าวที่เกิดขึ้นจัดเป็นอุทาหรณ์เตือนใจให้กับสมาชิกคนอื่นๆ มีความระมัดระวังเกี่ยวกับการเก็บรักษาเงินมากยิ่งขึ้น จึงมีผลให้สมาชิกทุกคนพกเงินติดตัวไปไหนมาไหนตลอดเวลา ซึ่งการที่นิยมแลกเงินเหรียญเป็นเงินธนบัตรก็อาจเนื่องด้วยเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวนี้ด้วย เหตุการณ์ดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าถึงแม้กลุ่มสีหมากสุกจะพึ่งพาอาศัยกันในหลายๆ เรื่อง แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าพวกเขาจะเชื่อใจหรือไว้ใจกันในทุกเรื่องหากไม่มีเงื่อนไขที่จำเป็นเพียงพอ โดยเฉพาะหากเรื่องนั้นเป็นเรื่องเงินๆทองๆ

3.3 ชีวิตหลังเลิกงาน

เมื่อสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนสามารถขายลูกอมหมดตามจำนวนที่เตรียมไว้ หรือเหลือลูกอมน้อยที่สุด แต่ละคนก็จะทยอยกลับไปที่พัก ซึ่งช่วงเวลาที่แต่ละคนกลับมานั้นก็จะมี ความแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าใครขายลูกอมในสถานที่ที่เป็นที่สุดท้าย และสถานนั้นใกล้ หรือไกลจากที่พัก หากสถานที่ที่ขายเป็นที่สุดท้ายไกลจากที่พัก ก็จะกลับมาถึงที่พักช้ากว่าสถานที่ที่ขาย เป็นที่สุดท้ายที่ใกล้กับที่พัก เช่น หากสถานที่สุดท้ายที่ขายคือ ห้างเมเจอร์ ลาดพร้าว ซึ่งไกลจากที่พักก็จะกลับมายังที่พักช้ากว่า อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิซึ่งใกล้กับที่พักมากกว่า เป็นต้น โดยส่วนใหญ่ แล้วกลุ่มสีหมากสุกจะกลับมายังที่พักในช่วงเวลาประมาณ 21.00-24.00 น. โดยผู้ที่กลับมาเร็วสุดคือ

แม่ใหญ่จินดา ส่วนผู้ที่กลับมาช้าสุดคือแม่ใหญ่ชู ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับว่าใครขายลูกอมได้หมด หรือ เหลือจำนวนน้อยที่สุด

สำหรับการเดินทางกลับมาอยู่ที่พักนั้นหากไม่คึกมากนัก กลุ่มสีหมากสุกก็จะนั่งรถเมย์กลับมาลงที่ปากซอย และนั่งรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง หรือ เดินเข้ามา แต่หากช่วงนั้นเป็นช่วงเวลาที่คึกมาก ไม่มีรถเมย์วิ่งแล้ว กลุ่มสีหมากสุกก็จะจ้างเหมารถตุ๊กๆ เข้ามาอยู่ที่พักเลย

3.3.1 การกินข้าวกินปลาาร่วมกัน : ทุนสังคมช่วยลดต้นทุนเศรษฐกิจ

ในช่วงก่อนกลับ หรือในช่วงการเดินทางกลับมาอยู่ที่พัก สมาชิกกลุ่มสีหมากสุก แต่ละคนจะซื้ออาหารเย็นมาจากร้านขายกับข้าวข้างนอกเข้ามากินในที่พักกับเพื่อนสมาชิกคนอื่น ด้วย โดยแหล่งที่กลุ่มสีหมากสุกซื้อประจำคือ พ่อค้าแม่ค้าหาบเร่ ย่านอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ซึ่งอาหารส่วนใหญ่เป็นอาหารอีสาน เช่น ชุบหน่อไม้ ปลาปิ้ง แจ่ว ป่นปลา ชุบมะเขือ ซึ่งบรรจุใน ถุงพลาสติกใส ถุงละ 10-15 บาท และที่ขาดไม่ได้คือข้าวเหนียว ขายในราคาถุงละ 5 บาท หรือหากเป็นแหล่งอื่นก็จะแหล่งที่ขายอาหารอีสาน เช่น ร้านลาบก้อย สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคนเป็น ลูกค้าประจำ ทำให้รู้จักมักคุ้นกับแหล่งขายอาหารเหล่านั้นเป็นอย่างดี อย่างกรณี แม่ใหญ่จินดา ก็ จะรู้จักร้านขายลาบก้อย ว่าเขาเป็นคนที่ไหน แม่ใหญ่ก็จะชอบไปซื้อข้าวเหนียวเป็นประจำ เพราะ เจ้าของร้านก็รู้จักแม่ใหญ่จินดาด้วย ที่สำคัญปริมาณข้าวเหนียวที่แม่ใหญ่ซื้อจากร้านค้าร้านนี้ก็จะ ได้มากกว่า ซื้อจากร้านอื่นๆ แม่ใหญ่ก็จะแนะนำให้สมาชิกคนอื่นๆ ไปซื้อที่ร้านดังกล่าวด้วย ในการซื้อ กับข้าวในแต่ละวันนั้นสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนจะซื้อในราคาที่ไม่แตกต่างกันมากนักคือ ประมาณ 15-20 บาทต่อคน อาหารที่ซื้อจะมีทั้งกับ และข้าว ซึ่งข้าวนั้นส่วนใหญ่ก็จะเป็นข้าว เหนียว หรือนานๆ ครั้งอาจมีสมาชิกกลุ่มบางคน เช่น แม่ใหญ่ชู ซื้อข้าวสวยมากินแทนข้าวเหนียว

ชนิดของอาหารที่กลุ่มสีหมากสุกนำกลับมากินที่ห้องพักนั้น นอกจากจะเป็นกับข้าวที่ซื้อ มาจากแหล่งต่างๆแล้ว ยังมีอาหารที่มีผู้ให้กลุ่มสีหมากสุกมาฟรีๆด้วย เช่น อาหารตามสั่ง ผลไม้ ขนมห เป็นต้น โดยอาหารดังกล่าวมักจะเป็นอาหารที่ลูกค้าที่ซื้อลูกอมกับกลุ่มสีหมากสุก หรือ เจ้าของร้านที่ขายอาหารนั้น ให้กลุ่มสีหมากสุก เหตุที่ให้ก็เพราะว่า ลูกค้าและเจ้าของร้านอาหาร เหล่านั้น รู้สึกสงสารคนแก่แน่นอน ดังที่แม่ใหญ่คำพอยเล่าว่า

“ที่เขาซื้อข้าวให้แม่ใหญ่ เพราะว่าเขาเหลือ โดนผู้เฒ่า มาขายของดึกๆ ดื่นๆ”

(แม่ใหญ่คำพอย เพิ่งนำคำ อายุ 67 ปี)

จากการสังเกตซ้ำแล้วซ้ำเล่าของผู้วิจัยพบว่า กลุ่มสีหมากสุกเองก็คุ้นเคยกับการ ขอซื้อ อาหารเป็นอย่างดี ที่ชอบต่อรองราคาตามประสานก่ ซึ่งอาจมีผลให้เจ้าของร้านค้าใจอ่อนขายในราคาถูกลงหรือให้ฟรีๆเลยก็เป็นได้

ภายหลังจากได้กับข้าวเย็นเรียบร้อยแล้ว พอถึงบ้านเช่าสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกบางคน อาจจะมีกินข้าวคนเดียว หรือกินร่วมกับเพื่อน ขึ้นอยู่กับว่าช่วงเวลาที่กำลังกินนั้นอยู่ในช่วงเวลาห่างกันมาก หรือไม่ กล่าวคือ หากใครกลับในช่วงเวลาที่ห่างกับเพื่อนสมาชิกมาก ก็จะกินข้าวคนเดียว หรือหากใครกลับในช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกันสมาชิกแต่ละคนก็จะรอกินข้าวพร้อมๆกัน จากการสังเกตพบว่า สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกจะกลับเข้ามาในช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตามไม่ได้หมายความว่า สมาชิกทุกคนถึงแม้จะกลับเข้ามาในบ้านเช่าใกล้เคียงกัน จะรอกินข้าวร่วมกันตลอด มีบ่อยครั้งมากที่กลุ่มสีหมากสุกบางส่วนประมาณ 2-4 คน ตัดสินใจที่จะไม่รอกินข้าวกับเพื่อนสมาชิกที่เหลือ เพราะทนอาการหิวข้าวไม่ไหว ก็จะกินข้าวก่อนเพื่อนสมาชิกที่เหลือนั้น ทำให้เกิดกลุ่มในการกินข้าวร่วมกันเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มแรก ซึ่งเป็นกลุ่มที่ตัดสินใจกินข้าวก่อนเพราะกลับเข้ามาในบ้านเช่าก่อน กลุ่มที่สอง และกลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มที่กลับเข้ามาในบ้านเช่าหลังกลุ่มแรก โดยสมาชิกคนใดอยู่ในกลุ่มไหนนั้น นอกจากช่วงเวลาที่กลับใกล้เคียงกันแล้ว ยังขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ส่วนตัวด้วย แม้อาหารจะอร่อยและพอให้อาหารอ่อนจันทร์ยอมกินข้าวด้วยกันเพราะทั้งสองคนเป็นคู่สามีภรรยาและยังช่วยกันขายของอีกด้วย อย่างไรก็ตามกลุ่มกินข้าวกลุ่มแรกกับกลุ่มที่สองนั้นก็มีความเกี่ยวข้องกันในลักษณะที่ว่า หากกับข้าวของกลุ่มแรกเหลือ ก็จะเก็บไว้ให้กลุ่มที่สองกินต่อ ซึ่งกลุ่มที่สองนี้ก็จะนำกับข้าวส่วนที่เหลือจากกลุ่มแรกนั้นรวมกับกับข้าวในส่วนที่กลุ่มตนมี ภายหลังจากกินเสร็จก็จะทำหน้าที่ทำความสะอาดถ้วยชาม รวมทั้งเก็บกวาดห้อง ด้วย

พอถึงเวลากินข้าวเย็นและอยู่ในช่วงที่มีสมาชิกกลุ่มบ้างแล้ว สมาชิกแต่ละคนก็จะนำกับข้าวหรืออาหารการกินในส่วนที่ตนมีมาร่วมกัน โดยในการรอกินนั้นก็จะมีการเสิร์ฟอาหาร ซึ่งก็คือถ้วย ชาม แต่กลุ่มสีหมากสุกจะไม่นำอาหารใส่ลงในถ้วยชามทันที แต่จะนำถ้วยชาม ซ้อนเข้าไปในถุงพลาสติก (ซึ่งมักจะเป็นถุง หูหิ้วที่ใส่และเคยใส่อาหารที่ซื้อมา) ก่อนใส่อาหารต่างๆลงไป ที่ทำเช่นนี้ก็เพราะต้องการลดขั้นตอนในการล้างถ้วยชามลงได้ เพราะหากนำถ้วยชามซ้อนในถุงพลาสติกดังกล่าว อาหาร และ/หรือ เศษอาหาร จะติดเฉพาะถุงพลาสติกนั้น แต่จะไม่ติดกับถ้วยชาม หรือหากติดก็จะน้อยมาก ทำให้ล้างถ้วยชามได้ง่ายขึ้น อีกทั้งเศษอาหารต่างๆที่เหลือก็จะใช้ถุงพลาสติกนั้นห่อทิ้งได้สะดวกขึ้น

ผู้วิจัยเห็นว่าความไม่สะดวกในการใช้น้ำ ก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้กลุ่มสีหมากสุกใช้ประโยชน์จากถุงพลาสติกดังกล่าว กล่าวคือ จากการที่ห้องเช่าของกลุ่มสีหมากสุกอยู่ ชั้น 2 แต่น้ำใช้ อยู่ชั้นล่าง ทำให้เกิดความไม่สะดวกในการที่จะไปตักน้ำดังกล่าวมาล้างถ้วยชาม เพราะสมาชิก

กลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนที่อายุมากแล้ว เดินเหินลำบาก อีกอย่างน้ำยาล้างจานก็ไม่มีด้วย จากความไม่สะดวกดังกล่าวจึงมีผลให้กลุ่มสีหมากสุกสร้างวัฒนธรรมการกินเช่นนั้นขึ้นมา

กลุ่มสีหมากสุกเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า ในช่วงที่อยู่ในหมู่บ้าน เช่น เวลาไปทำไร่ทำนา ภาชนะที่ใส่อาหารการกินไม่ได้เป็นถุงพลาสติกอย่างอยู่กรุงเทพฯ แต่มักจะเป็นพวกใบไม้ที่มีขนาดใหญ่ เช่น ใบตอง ใบหูกวาง เป็นต้น ประเด็นนี้ผู้วิจัยมองว่ากลุ่มสีหมากสุกได้นำวิธีการกินดังกล่าวจากหมู่บ้าน มาปรับประยุกต์ใช้กับวิธีการกินในเมือง ทั้งนี้ก็เพราะว่าสภาพแวดล้อมในหมู่บ้านนั้นมีพวกใบไม้เยอะ แต่สภาพแวดล้อมในเมืองมีพวกถุงพลาสติกมาก การนำวัสดุของสภาพแวดล้อมดังกล่าวมาปรับใช้ให้สอดคล้องกับการดำเนินชีวิตนั้น ผู้วิจัยเห็นว่าเป็นการนำทุนวัฒนธรรมของหมู่บ้านมาใช้โดยไม่ได้อะไรมาทั้งคืน แต่จะเลือกรับมาใช้เพียงบางส่วนและใช้ภูมิปัญญาและจินตนาการที่ได้จากการใช้ชีวิตในเมืองปรับประยุกต์ให้สอดคล้องกับความเป็นจริงได้เป็นอย่างดี ดังนั้นการพิจารณาทุนวัฒนธรรมจะไม่ใช้การพิจารณาเฉพาะสิ่งที่สืบทอดกันมาอย่างยาวนานและเป็นของเดิมเท่านั้น แต่หมายรวมถึงทุนวัฒนธรรมที่เกิดจากการปรับสร้างขึ้นใหม่ในปัจจุบันด้วย เพราะทุนวัฒนธรรมดังกล่าวสามารถสืบทอดไปยังทุนวัฒนธรรมเดิมได้ กล่าวได้ว่าทุนวัฒนธรรมทั้งสองนั้นมีสายใยความสัมพันธ์กันอยู่ไม่มากก็น้อย แต่สายใยความสัมพันธ์นั้นอาจเปลี่ยนรูปแบบไปจากเดิม การที่จะเข้าใจทุนวัฒนธรรมอย่างให้สอดคล้องกับความเป็นจริงนั้น จำต้องเข้าใจทุนวัฒนธรรมที่มีลักษณะเป็นกระบวนการหรือพัฒนาการ การจะเข้าใจเช่นนั้นได้จำเป็นต้องศึกษาทั้งทุนวัฒนธรรมที่ปรากฏในอดีตและทุนวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในปัจจุบันหรือที่เรียกว่าทุนวัฒนธรรมร่วมสมัย ประกอบกันไปพร้อมๆ ด้วย

ในช่วงที่กลุ่มสีหมากสุกกินข้าวนั้น แต่ละคนก็จะพูดคุยกันในเรื่องต่างๆ ไปด้วย เช่นรสชาติของอาหาร ชื่ออาหารที่ร้านไหน รวมทั้งเรื่องต่างๆ ที่ตนได้ไปประสบมาในช่วงขายลูกอม การพูดคุยกันดังกล่าวนี้มีผลต่อการเลือกซื้อชนิดอาหาร หรือแหล่งขายอาหารด้วย เช่น หากอาหารชนิดไหนรสชาติไม่ถูกปาก ก็จะสอบถามกันว่าชื่อที่ร้านไหน วันถัดไปจะไม่ไปซื้อที่ร้านนั้นๆ อีก หรือ หากอาหารชนิดไหนรสชาติถูกปาก ก็จะมีผลให้ไปซื้อที่ร้านดังกล่าวซ้ำอีก เป็นต้น

การกินข้าวเย็นของกลุ่มสีหมากสุกนั้นจะมีการแบ่งปันกับข้าวให้กันกินเสมอ ถึงแม้ว่าแต่ละคนจะซื้อข้าวมาน้อยชนิด แต่พอนำอาหารเหล่านั้นมารวมกับคนอื่นทำให้กับข้าวนั้นมีหลากหลายชนิดขึ้น สิ่งนี้ชี้ให้เห็นว่าเกิดการแชร์ทรัพยากร ซึ่งมีผลต่อการลดต้นทุนทางเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ การที่กลุ่มสีหมากสุกมีความสัมพันธ์ต่อกันนั้นจัดเป็นทุนสังคมอย่างหนึ่ง ซึ่งทุนสังคมนี้เองที่มีส่วนให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนไม่จำเป็นต้องซื้ออาหารเป็นจำนวนมากและราคาแพง แต่กลุ่มสีหมากสุกก็สามารถมีอาหารกินเป็นจำนวนมากและหลากหลายชนิดได้ในราคาที่ตนจ่ายค่าอาหารในราคาต่ำเท่าเดิม สิ่งนี้เป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ทุนสังคม

สามารถที่จะช่วยลดต้นทุนทางเศรษฐกิจได้ อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้เกิดการกระจายทรัพยากรอย่างเท่าเทียมกันได้ด้วย

สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกคนใดกินข้าวอิ่มทีหลังเพื่อน ก็จะมีหน้าที่เก็บถ้วย ชาม และเศษอาหารต่างๆทิ้ง พร้อมทั้งทำความสะอาดพื้นห้องให้เรียบร้อย โดยไม่มีหลักเกณฑ์ว่าใครอายุอ่อนกว่า หรือแก่กว่าเป็นผู้ที่ต้องทำหน้าที่ดังกล่าว ประเด็นนี้ผู้วิจัยเห็นว่า กลุ่มสี่หมากสุกนอกจากจะพึ่งอาศัยกันในเรื่องต่างๆแล้วยังใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันอย่างเป็นประชาธิปไตยอย่างมากเลยทีเดียว

สำหรับการกินข้าวเช้าของกลุ่มสี่หมากสุกนั้น จะต่างจากการกินข้าวเย็นตรงที่ว่า การกินข้าวเช้า สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกทุกคนจะได้กินข้าวพร้อมกัน และแต่ละคนก็จะรวมเงินกันก่อนที่จะไปซื้อข้าวที่อยู่ใกล้กับบ้านเช่า ซึ่งต่างจากการกินข้าวเย็นที่สมาชิกทุกคนจะไม่ได้กินข้าวพร้อมกัน และในการซื้อข้าวนั้นแต่ละคนก็จะซื้อข้าวในส่วนของตนมาจากหลากหลายสถานที่ และนำกับข้างนั้นมารวมกับส่วนของเพื่อนสมาชิกคนอื่น โดยไม่จำเป็นต้องนำเงินมารวมกันก่อนซื้อเหมือนการกินข้าวเช้า เฉลี่ยแล้วอาหารเช้าจะตกคนละประมาณ 10-15 บาท ซึ่งกลุ่มก็จะมีตัวแทน 1-2 คนไปซื้อข้าวที่ร้านขายอาหารอีสาน เช่น ลาบ ก้อย ส้มตำ เป็นต้น ที่ขายบริเวณใกล้ที่ห้องเช่า ส่วนรายละเอียดการกินอื่นๆ ก็คล้ายๆกับการกินข้าวเย็น

3.3.2 การกินหมาก: อัตลักษณ์ความเป็นกลุ่มผู้เฒ่า

ภายหลังที่กลุ่มสี่หมากสุกกินข้าวเสร็จเรียบร้อยแล้ว แต่ละคนก็จะทำกิจกรรมที่ถือว่าเป็นกิจวัตร นั่นคือ การกินหมาก สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุกทุกคนจะกินหมาก (ยกเว้นพ่อใหญ่อ่อนจันทร์) และแต่ละคนก็จะมีอุปกรณ์การกินหมากเป็นของตัวเอง เช่น ครกตำหมาก ถุงใส่หมากพลู กระโถน เป็นต้น สิ่งที่น่าสนใจเกี่ยวกับการกินหมากก็คือการที่สมาชิกแต่ละคนได้มีโอกาสพึ่งพาอาศัยกัน การเห็นอกเห็นใจกัน ขอยกเหตุการณ์ที่แม่ใหญ่คำพอยซื้อหมากพลูมาฝากให้เพื่อนสมาชิกดังนี้

“แม่ใหญ่คำพอยไปขายของแถวตลาดคลองเตย จึงได้แวะเข้าไปในตลาดซื้อหมากซื้อพลูมาฝากเพื่อน โดยพลูราคา 15 บาท ส่วนหมากนั้น ประมาณ 3-4 ลูก ใจจริงแม่ใหญ่คำพอยต้องการแบ่งขายให้เพื่อนสมาชิก 5 คน และตัวแม่ใหญ่คำพอยเอง รวมเป็น 6 คน แต่เพื่อนสมาชิกโดยเฉพาะแม่ใหญ่จันดาไม่ยอมให้แม่ใหญ่คำพอยต้องเสียเงิน โดยบอกว่า แม่ใหญ่คำพอยเป็นคนซื้อมาก็เหน้อยแล้ว ขอให้เพื่อนทั้ง 5 คนช่วยจ่าย ค่าพลูในส่วนของแม่ใหญ่คำพอยด้วย ซึ่งทำให้แม่ใหญ่คำพอยได้พลูฟรีไป แม่ใหญ่จันดาบอกว่า เป็นการให้กำลังใจแม่ใหญ่คำพอย ที่อุตสาหะซื้อมาให้ วันหลังจะได้ซื้อมาก็ได้ ซึ่งในการแบ่งพลูให้กันนั้น

แม่ใหญ่จินดาเป็นคนแบ่ง โดยแบ่งเป็น 6 กอง กองละประมาณ 10 ใบ เท่าๆกัน ส่วนแม่ใหญ่ชูไม่ซื้อกับเพื่อน แต่รอขอเมื่อเพื่อนเขาแบ่งกันครบแล้ว โดยผู้ที่แบ่งให้แม่ใหญ่ชูคือ แม่ใหญ่จินดาและแม่ใหญ่คำพอย หลังจากแบ่งพลุเสร็จแล้ว แม่ใหญ่คำพอยก็นำหมากมาแบ่งให้อีก เพื่อน 5 คนก็ขอซื้อเช่นเคย แม่ใหญ่คำพอยก็ได้หมากฟรีอีก”

(ผู้วิจัยสังเกตการณ์และจดจำเหตุการณ์มาแล้ว)

ผู้วิจัยเห็นว่าการคิดคำนึงถึงเพื่อนสมาชิกที่กินหมากเช่นเดียวกับตน ด้วยการอุดหนุนซื้อหมากซื้อพลุมาฝากเพื่อนนั้นเป็นการแสดงให้เห็นถึงน้ำใจอันงดงามของแม่ใหญ่คำพอย และที่เหนือไปกว่านั้นการที่สมาชิกในกลุ่ม โดยเฉพาะแม่ใหญ่จินดาไม่ให้แม่ใหญ่คำพอยต้องจ่ายเงินค่าหมากพลุเพราะแม่ใหญ่คำพอยเป็นผู้ลงแรงไปซื้อนั้น เป็นการแสดงน้ำใจต่อแม่ใหญ่คำพอยเป็นอย่างดี ทำให้แม่ใหญ่คำพอยรู้สึกว่าคุณค่า ผู้วิจัยเห็นว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นนอกจากจะเป็นการแลกเปลี่ยนทรัพยากรระหว่างกันแล้ว ยังเป็นการแลกเปลี่ยนน้ำใจระหว่างสมาชิกในกลุ่มอีกด้วย ซึ่งการแลกเปลี่ยนน้ำใจดังกล่าวมีผลให้ในอนาคตจะเกิดเหตุการณ์ในลักษณะคล้ายๆกันนี้อีก ซึ่งจะกลายเป็นวัฒนธรรมการอยู่ร่วมกันที่ไม่เอาเปรียบกันของมวลสมาชิกนั่นเอง

นอกจากการกินหมากจะสร้างวัฒนธรรมของการพึ่งพาอาศัยกันแล้ว การกินหมากยังมีผลต่อการขายลูกอมด้วย อย่างน้อยที่สุดก็เป็นสัญลักษณ์ร่วมกันได้ ตัวอย่างเช่น ในการขายลูกอมตามสถานที่ต่าง ๆ นั้น สมาชิกกลุ่มสีหมากสูงแต่ละคนก็จะขายลูกอมในช่วงเวลาและสถานที่ที่แตกต่างกัน ทำให้คาดการณ์ได้ลำบากว่า สมาชิกคนใดขายในสถานที่ใดบ้างแล้ว การเห็นค่าหมาก (เป็นเศษที่เหลือจากภายหลังที่กินหมากเสร็จแล้ว มักจะเป็นก้อนๆสีอิฐสด) ที่กินแล้วตามสถานที่ใด ๆ นั้น เป็นสัญลักษณ์ที่บอกว่าสถานที่นั้นมีสมาชิกในกลุ่มขายแล้ว ในการที่สมาชิกคนที่พบค่าหมากจะขายในสถานที่นั้นอีก ก็มีความเสี่ยงต่อการที่จะขายลูกอมไม่ได้ เพราะเพื่อนสมาชิกที่เป็นเจ้าของค่าหมากได้ขายไปก่อนแล้วนั่นเอง

3.3.3 เรื่องเล่าตอนเย็น: ถอดประสบการณ์ประสานพลังชีวิต

ในทุกๆเย็นภายหลังที่กลุ่มสีหมากสูงกลับมาจากการขายลูกอมแล้ว แต่ละคนมักจะมีเรื่องเล่าต่างๆ หรือพูดคุยกัน ซึ่งเรื่องเล่าเหล่านั้นมักจะมีข้องเกี่ยวกับทั้งชีวิตในบ้านนอก และชีวิตในเมือง โดยชีวิตในบ้านนอกนั้น เช่น การทำนา เกี่ยวข้าว การไปทำบุญที่วัด เป็นต้น ส่วนชีวิตในกรุงเทพฯ นั้นส่วนใหญ่จะเล่าเรื่องเกี่ยวกับการขายลูกอม เหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นกับตน ทั้งเรื่องน่าตื่นเต้น เรื่องตลกขบขัน ฯลฯ

อาจกล่าวได้ว่าเรื่องที่กลุ่มสีหมากสุกสนทนากันในตอนเย็นนั้น หากมองอย่างผิวเผินแล้ว อาจเป็นเรื่องที่สนทนากันธรรมดา แต่หากมองในรายละเอียดอย่างลึกซึ้งแล้วจะพบว่า เป็นการระบายปัญหาอย่างหนึ่ง หรือหาทางออกให้กับข้อปัญหาบางอย่างได้ เช่น สมาชิกบางคนได้เจอกับเรื่องราวที่ทำให้ตนไม่สบายใจ เช่น ไปเจอคนขี้ขโมยของ สมาชิกคนนั้นก็จะมาเล่าสู่เพื่อนสมาชิก ฟัง สมาชิกพอได้ฟังแล้วก็จะแสดงความคิดเห็นต่างๆ บ้างก็ห้ามไม่ให้ไปขายที่ที่ของถูกขโมยอีก บ้างก็บอกวิธีสังเกตคนขี้ขโมยมีลักษณะอย่างไร ต่อไปจะได้ไม่เข้าใกล้ เป็นต้น หรือการพูดคุยกันเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลเพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุด เช่น ราคาของชนิดเดียวกัน แต่ต่างร้านกัน มีราคาเหมือนหรือต่างกันหรือไม่ หากต่างกันก็บาท เมื่อทราบข้อมูลดังกล่าวแล้วแต่ละคนก็จะทราบแหล่งในการไปรับของนั้น ซึ่งจะได้รับของในราคาที่ถูกกว่าร้านอื่นๆ

จะเห็นได้ว่าการปฏิสัมพันธ์ของกลุ่มสีหมากสุก มีผลให้กลุ่มสีหมากสุกได้เข้าใจเรื่องราวต่างๆ ได้ดียิ่งขึ้น ที่สำคัญทำให้กลุ่มสีหมากสุกเองมีทางเลือกหรือทางออกที่หลากหลาย หรืออาจกล่าวได้ว่าการปฏิสัมพันธ์กันภายในกลุ่มนั้น ไม่ว่าจะเป็นการเล่าเรื่องราวต่างๆ การช่วยกันหาทางออกของปัญหาต่างๆ เสมือนเป็นการชาร์ตแบตเตอรี่ชีวิตให้กันและกันอยู่เสมอ

3.3.4. การบริหารจัดการเงิน

ในทุกๆ เย็นภายหลังจากการเข้ามาในบ้านเช้าแล้ว กิจกรรมแรกๆ ที่กลุ่มสีหมากสุกต้องทำ คือ การนับตรวจเงินที่ขายลูกอมมาได้ โดยทุกคนจะมีวิธีการนับที่คล้ายๆ กันคือ หันหน้าเข้าฝาห้อง หันหลังให้เพื่อนสมาชิก การนั่งเหยียดขาทั้งสองข้าง นำผ้าขาวม้าหรือผ้าเช็ดตัวที่ไม่ใช่แล้วมาปูแล้วก็เทเงินชนิดต่างๆ ทั้งที่เป็นธนบัตรและเหรียญลงในผ้าที่ปูไว้แล้วค่อยๆ นับเงินหากเป็นเหรียญก็จะนับเป็นกองกองละ 10 บาท หากเป็นธนบัตรก็จะนับเป็นดัดดัดละ 100 บาท พอนับเสร็จก็จะเก็บใส่ถุงพลาสติกข้างหรือกระเป๋าตังค์ข้างขึ้นอยู่กับว่าสมาชิกคนนั้นมีอุปกรณ์เก็บรักษาประเภทไหน

สำหรับรายได้จากการขายลูกอมนั้นเมื่อหักจากต้นทุนแล้ว จะได้กำไรทุกครั้ง โดยจะไม่มี การขาดทุนเลย โดยเฉลี่ยสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกลงทุนในการขายลูกอมจำนวน 12 ห่อใหญ่ ห่อละ 38 บาท รวมเป็นเงิน 456 บาท ซึ่งสามารถแบ่งทำเป็นห่อย่อยได้จำนวน 100 ห่อ ขายห่อละ 10 บาท ก็หมายความว่าหากขายหมดก็จะมีรายได้จำนวน 1,000 บาท นั่นหมายความว่ากำไรจากการขาย ลูกอม 1,000 ลบจาก 456 เท่ากับ 544 บาท ซึ่งคิดเป็นได้กำไรร้อยละ 54.4 กำไรนี้ไม่รวมกับกำไรที่ได้จากการขายสินค้าอย่างอื่นประกอบด้วย และไม่รวมกับเงินที่ได้จากการซื้อของเกินราคาของ ลูกค้า หรือเงินที่ลูกค้าให้ฟรีๆ เพราะความเห็นใจ อาจสรุปได้ว่าวันหนึ่งๆ สมาชิกกลุ่มสีหมากสุก มีกำไรจากการขายลูกอมประมาณ 500-600 บาท เลยกี่เดียว

สำหรับค่าใช้จ่ายในแต่ละวันนั้นก็จะมีค่าใช้จ่ายประจำ คือ ค่านอน (ค่าห้องพักรายวัน) จำนวน 20 บาท ค่าอาหารการกิน 3 มื้อ เช้า กลางวัน เย็น ก็ตกประมาณ วันละ 60 บาท (มีโต๊ะ 20 บาท) ค่าซื้อหมากพลูวันละประมาณ 5 บาท ค่ารถเมย์ไป-กลับ 16 บาท ค่ารถตุ๊กๆเฉลี่ย วันละ 20 บาท (เพราะไม่ได้ใช้บริการทุกวันจึงคิดเผื่อไว้-ผู้วิจัย) ค่ามอเตอร์ไซค์รับจ้างเฉลี่ยวันละ 10 บาท (เพราะไม่ได้ใช้บริการทุกวันจึงคิดเผื่อไว้-ผู้วิจัย) รวมวันหนึ่งๆมีค่าใช้จ่าย ประมาณ 110 บาท และเมื่อนำค่าใช้จ่ายนี้หักออกจากรายรับที่ได้จากการขายลูกอมจำนวน 500-600 บาท กลุ่มสี่หมาก ลูกก็จะมีเงินเหลือเก็บประมาณ 450-600 บาท ต่อวัน

กลุ่มสี่หมากลูกไม่นิยมเก็บรักษาเงินเหรียญที่หามาได้ แต่จะนิยมเก็บเป็นธนบัตรแทน หากมีเงินเหรียญมากเกินไปก็จะนำเงินเหรียญไปแลกกับธนบัตร เหตุที่กลุ่มสี่หมากลูกนิยมเก็บรักษาเงิน ธนบัตรมากกว่าเงินเหรียญก็เพราะสะดวกในการเก็บรักษาและง่ายต่อการพกติดตัวดังที่แม่ใหญ่ จันดาเล่าว่า

“เงินที่เป็นเหรียญนั้นเก็บรักษายาก พกติดตัวลำบาก ซึ่งต่างจากเงินแบงค์ที่เก็บรักษาได้ง่าย เพราะสามารถพกติดตัวได้”

(แม่ใหญ่จันดา ทำน้ำเต๋ียง อายุ 74 ปี)

สมาชิกกลุ่มสี่หมากลูก โดยเฉพาะแม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่คำทอง นั้นมีความไว้เนื้อ เชื่อใจ พ่อใหญ่อ่อนจันทร์เป็นอย่างมาก เงินที่เก็บสะสมเป็นจำนวนมากๆ ทั้งสองคนก็จะฝากให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์เป็นผู้เก็บรักษาไว้ให้ ที่แม่ใหญ่ชูและแม่ใหญ่คำทองกลัวที่จะฝากพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ ก็เพราะว่าทั้ง 2 คนเป็นญาติกับพ่อใหญ่อ่อนจันทร์นั่นเอง กรณีนี้อาจกล่าวได้ว่าความสัมพันธ์ ระหว่างกันบนพื้นฐานของความเป็นญาติกันนั้นมีผลต่อการไว้เนื้อเชื่อใจระหว่างกันด้วย ผู้วิจัยเห็นว่าเป็นไปได้สูงทีเดียวที่เงื่อนไขการทำให้เกิดความไว้วางใจหรือเชื่อใจกันนั้นส่วนหนึ่งมีพื้นฐานมาจากความเป็นญาติมิตรที่สนิทชิดเชื้อกัน

เป็นที่น่าสังเกตว่าถึงแม้สมาชิกกลุ่มสี่หมากลูกแต่ละคนจะมีเงินเก็บเป็นจำนวนมาก แต่ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นกับการใช้ของตนเองนั้นกลับไม่มากตามไปด้วย เพราะแต่ละคนใช้จ่ายเงินอย่างระมัดระวัง ไม่ฟุ่มเฟือยเฟื่องเฟือย เครื่องใช้ต่างๆส่วนใหญ่นำมาจากหมู่บ้าน เช่น เสื้อผ้า ตะกร้า ขายลูกอม เป็นต้น

สำหรับวิธีการเก็บสะสมเงินนั้นแต่ละคนก็จะมีวิธีการที่แตกต่างกัน โดยสมาชิกกลุ่มสี่หมากลูกบางคน คือ แม่ใหญ่ชู แม่ใหญ่คำทอง และแม่ใหญ่บุญตา ก็จะนำเงินที่เก็บสะสมไว้กับพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ หรือฝากกลับบ้าน โดยการฝากเงินกลับบ้านจะมีเฉพาะแม่ใหญ่บุญตา กับ

แม่ใหญ่ชูเท่านั้น ซึ่งก็จะมีรายละเอียดที่แตกต่างกัน โดยแม่ใหญ่ชูจะฝากเงินดังกล่าวไปให้สามี และ ลูกที่หมู่บ้านซึ่งฝากผ่านพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ในช่วงที่พ่อใหญ่อ่อนจันทร์กลับบ้าน แต่แม่ใหญ่ชู ไม่ได้กลับ ส่วนแม่ใหญ่บุญตานั่นก็จะมีวิธีการฝากโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของลูกโดยจ้างวาน ให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์ไปดำเนินการให้ ส่วนสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกคนอื่นๆนั้น ก็จะเก็บสะสมเงิน ไว้กับตัวเอง และไม่การฝากเงินกับหมู่บ้านด้วยวิธีอื่น เมื่อสามารถเก็บสะสมเงินที่ได้จากการขาย ลูกอมได้จำนวนมากตามที่ตนพอใจแล้ว ก็นับได้ว่าจำนวนเงินที่เพิ่มสูงขึ้นดังกล่าวเป็นสัญญาณ สำคัญที่เตือนให้พวกเขารู้ว่าเวลาที่จะกลับหมู่บ้านนั้น....มาถึงแล้ว



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

1. เหตุแห่งการอพยพเข้าสู่เมือง

กลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกจากร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานครนั้นมีสาเหตุหลายประการ **ประการแรก โครงสร้างวัฒนธรรมหมู่บ้าน** คือ อิทธิพลของวัฒนธรรมของหมู่บ้านที่พวกเขาสังกัดอยู่ ที่มีวิถีหรือแบบแผนให้คนในหมู่บ้านนิยมการทำงานหาเงินนอกหมู่บ้านมาตั้งแต่ไหนแต่ไรมา **ประการที่สอง ชีวิตครอบครัว** คือ ชีวิตครอบครัวที่เป็นแรงผลักดันให้สมาชิกกลุ่มสี่หมากสุดตัดสินใจเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะเงื่อนไขครอบครัวด้านภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและจำต้องอยู่ในความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่มสี่หมากสุดผู้ซึ่งเป็นเสมือนหัวหน้าครอบครัว รวมทั้งการพยายามรักษาสถานภาพของความเป็นใหญ่ในครอบครัวให้คงไว้ นอกจากนี้ยังมีเงื่อนไขครอบครัวด้านความห่างเหินกันระหว่างสมาชิกอีกด้วย **ประการที่สาม กิจกรรมในชีวิตมีค่าใช้จ่ายในรูปของเงินมากขึ้น** **ประการที่สี่ อิทธิพลเครือข่าย** คือ อิทธิพลจากเครือข่ายผู้ขายของในกรุงเทพฯ ก่อน ชักชวนให้มาเป็นเสมือนเครือข่ายระหว่างกัน อีกทั้งกลุ่มสี่หมากสุดเองก็เห็นว่าผู้ที่มาก่อนดังกล่าวมีรายได้ที่ดีขึ้นจากเดิมจึงต้องการเอาแบบอย่าง **ประการที่ห้า ความต้องการอิสระภาพ** คือ เกิดจากความต้องการของกลุ่มสี่หมากสุดเอง เพราะการเข้ามาใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ นั้นไม่ต้องรับภาระต่างๆ ในครอบครัวในหมู่บ้าน เช่น ไม่ต้องเลี้ยงหลาน เป็นต้น อีกทั้งสามารถหาเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายให้กับตัวเองและครอบครัวอีกด้วย รวมถึงชีวิตมีความเป็นอิสระ

2. ชีวิตในนคร

การใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพมหานครของกลุ่มสี่หมากสุดนั้น พวกเขาไม่ได้อยู่เพียงลำพัง แต่พวกเขาอยู่ท่ามกลาง “เครือข่ายคนรู้จักมักคุ้น” ซึ่งเครือข่ายดังกล่าวไม่ใช่สิ่งที่เพิ่งเกิดขึ้น แต่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นตั้งแต่พวกเขาอยู่ในหมู่บ้านในชนบทแล้ว ในขณะที่พวกเขาใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ พวกเขาจำต้องมีความสัมพันธ์ทั้งภายในกลุ่มของพวกเขาเอง และคนอื่นๆ ที่มีที่มาเช่นเดียวกับพวกเขา เช่น คนในหมู่บ้านเดียวกัน คนที่พักในบ้านเช่าหลังเดียวกัน หรือญาติพี่น้อง และยังติดต่อกับคนที่อยู่ในหมู่บ้านในหลายๆ ทาง เช่น คุยกัน โทรศัพท์ กลับหมู่บ้าน การเยี่ยมเยียน เป็นต้น มีผลให้เกิดความผูกพันแน่นแฟ้นกันมากกว่าความห่างเหิน ซึ่งสิ่งดังกล่าวนี้ทำให้เกิด อุดลัทธิร่วมภายในกลุ่มขึ้นมา

“เครือข่ายคนรู้จักมักคุ้น” นี้อาจพิจารณาได้เป็น 3 กลุ่มคือ 1) กลุ่มที่อยู่ในกรุงเทพฯ ก่อน 2) กลุ่มที่อยู่ร่วมขณะที่พวกเขาอยู่ในกรุงเทพฯ และ 3) กลุ่มที่อยู่ในหมู่บ้านขณะที่พวกเขาอยู่ในกรุงเทพฯ เครือข่ายคนรู้จักมักคุ้นดังกล่าวจัดเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างมากในการใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพฯ ของกลุ่มอพยพ โดยกลุ่มผู้ที่อยู่ก่อนอาจช่วยเหลือในเรื่องที่พัก และการหางานให้ รวมถึงตลอดถึง “การฝึกฝน” เพื่อยังงานนั้นเป็นอาชีพ ตลอดจนให้คำแนะนำ และปฏิบัติตัวเป็นแบบอย่างในการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ อีกด้วย กลุ่มที่อยู่ร่วมขณะที่อยู่ในกรุงเทพฯ จะให้ความช่วยเหลือกันเมื่อเกิดวิกฤตต่อสมาชิกในเครือข่าย เป็นที่พึ่งของกันและกัน เช่น การให้คิดเตือนใจต่อกัน การช่วยลดต้นทุนทางเศรษฐกิจต่อการใช้ชีวิต ส่วนกลุ่มที่อยู่ในหมู่บ้านขณะที่พวกเขาอยู่ในกรุงเทพฯ ได้มีการพยายามทำให้กลุ่มที่อยู่ในกรุงเทพฯ เกิดความสบายใจเมื่อมาอยู่กรุงเทพฯ ไม่ต้องเป็นห่วงกังวลทางบ้าน ผ่านรูปแบบต่างๆ เช่น ติดต่อสื่อสารกันทางโทรศัพท์ การเยี่ยมเยียน เป็นต้น

นอกจากพวกเขาจะใช้ชีวิตท่ามกลาง “เครือข่ายคนรู้จักมักคุ้น” แล้ว พวกเขายังต้องใช้ชีวิตอยู่ท่ามกลาง “คนไม่รู้จักมักคุ้น” อีกด้วย ซึ่งคนไม่รู้จักมักคุ้นนี้ก็มีอยู่มากมายที่แวดล้อมพวกเขาอยู่ ซึ่งมักจะมีสถานภาพและบทบาทต่างจากพวกเขา หรือมีความแตกต่างกันทางชาติพันธุ์ อาชีพ ผู้คนเหล่านี้กลุ่มสีหมากสุดไม่เคยรู้จักมักคุ้นเลย ในการติดต่อสัมพันธ์กันนั้นพวกเขาก็จะติดต่อกันด้วยความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ หรือตำแหน่งหน้าที่ เช่น แม่ค้า-ลูกค้า เป็นต้น ซึ่งการติดต่อสัมพันธ์ในลักษณะเช่นนี้ทำให้เกิดอัตลักษณ์ร่วมภายนอกกลุ่ม

กล่าวได้ว่าชีวิตของกลุ่มสีหมากสุดในกรุงเทพมหานครนั้นมีทั้งความผูกพันลึกซึ้ง และความแปลกแยกห่างเหิน ผสมปนเปกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าพวกเขามีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มหรือภายในกลุ่ม หากปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม จะมีความแปลกแยกห่างเหิน ซึ่งนำไปสู่การเกิดอัตลักษณ์ร่วมภายนอกกลุ่มที่ได้รับการนิยามจากผู้อื่น ตรงข้ามหากปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มจะมีความผูกพันลึกซึ้ง ซึ่งนำไปสู่การเกิดอัตลักษณ์ร่วมภายในกลุ่มที่ได้รับการนิยามภายในกลุ่มเอง และหากแม้มีความดีในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มมากขึ้น อาจนำมาสู่ความผูกพันลึกซึ้งได้ แต่หากมีความดีในการปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มน้อยลง อาจไม่นำไปสู่ความห่างเหินเพราะภายในกลุ่มมี ทุนสังคมที่เป็นพื้นฐานเดิมที่ช่วยรักษาความทรงจำทางสังคมของสมาชิกเพื่อใช้ในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันได้ นอกจากนี้ความผูกพันลึกซึ้งที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มอันเป็นผลมาจากเครือข่ายของคนรู้จักมักคุ้นนั้นได้ทำให้เกิดความช่วยเหลือเกื้อกูลกันภายในเครือข่ายเป็นอย่างดี สิ่งนี้ทำให้กลุ่มอพยพสามารถใช้ชีวิตในกรุงเทพมหานครได้อย่างไม่ยากเย็นนัก

ดังนั้นอาจสรุปเพื่อตอบ โจทย์การวิจัยนี้ได้ว่า ท่ามกลางบริบทสังคมกรุงเทพมหานคร กลุ่มผู้เช่าบ้านนอกจากรื้อเฮ็ด สามารถดำรงและขับเคลื่อนชีวิตอยู่ได้ เพราะอาศัยความผูกพันแน่นแฟ้นภายใน “เครือข่ายคนรู้จักมักคุ้น” เพราะความผูกพันดังกล่าวมีผลให้เกิดความช่วยเหลือ

เกี่ยวคู่กัน ฟังพาอาศัยกันอยู่เสมอ โดยมีคลังแห่งความสัมพันธ์ทางสังคมและคลังแห่งวิถีแห่งวัฒนธรรมให้พวกเขาได้เลือกสรรและ/หรือ อำนาจความสะดวกให้กับชีวิตของพวกเขา เพื่อใช้นิยามตัวตนของพวกเขาให้มีความหมายเป็นพิเศษซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

3. อัตลักษณ์ของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดในการขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร

อัตลักษณ์ของกลุ่มผู้เฒ่าบ้านนอกจากร้อยเอ็ดที่อพยพเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร จะถูกอ้างอิงกับสิ่งที่ทำให้พวกเขามีความหมายเป็นพิเศษ ซึ่งสิ่งดังกล่าวจะเกี่ยวข้องกับบริบทสังคม นคร และบริบทสังคมนครดังกล่าวไม่สามารถแยกขาดออกจากบริบทของสังคมชนบทได้อย่างสิ้นเชิง เพราะบริบททั้งสองมีความสัมพันธ์กันอยู่เสมอ ดังนั้นเมื่อเอ่ยถึงบริบทสังคมนครจะหมายรวมถึงบริบทสังคมชนบทรวมอยู่ด้วย การพิจารณาอัตลักษณ์ของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ดในการขายลูกอมในกรุงเทพมหานครนั้น จะพิจารณาจาก กระบวนการสร้างอัตลักษณ์ของกลุ่มที่หลากหลายไปพร้อมๆ กัน ดังนี้

3.1 ความพยายามรักษาสีทธิประโยชน์บางประการ

การใช้ชีวิตโดยเฉพาะอย่างยิ่งการตระเวนขายลูกอมของกลุ่มที่หลากหลายตามแหล่งชุมชนต่างๆ ในกรุงเทพมหานครนั้น พวกเขา มีความพยายามที่จะสร้างตัวตน เพื่อรักษาสีทธิประโยชน์บางประการ กล่าวคือ ในช่วงที่พวกเขาตระเวนขายลูกอมตามสถานที่ต่างๆ ในกรุงเทพฯ พวกเขาต้องได้พบเจอกับผู้คนที่แตกต่างกันหลากหลาย ซึ่งผู้คนส่วนใหญ่แล้วพวกเขาไม่รู้จักรักมกคูน นอกจากนี้พวกเขายังจะต้องพบเจอกับกฎระเบียบ หรือกฎหมาย เช่น การห้ามให้มีการนั่งขายของบนฟุตบาท การห้ามขอทาน ตลอดจนค่านิยมของสังคมที่เห็นคุณค่าของการดิ้นรนต่อสู้ชีวิตโดยไม่ต้องแบมือขอใคร การที่สังคมมองว่าอาชีพขอทานเป็นอาชีพที่น่าอับอาย สิ่งเหล่านี้มีผลต่อการสร้างอัตลักษณ์ของพวกเขา จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่หลากหลายมีความพยายามที่จะต่อสู้ต่อรองให้ผู้อื่นได้เห็นพวกเขาเหล่านั้นไม่ใช่ขอทาน พวกเขาไม่ใช่ผู้ที่ทำผิดกฎหมาย แต่พวกเขาคือ “คนขายของ” ที่ทำมาค้าขายอย่างสุจริต การต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิตรงนี้เองที่มีผลให้กลุ่มที่หลากหลายมีความชอบธรรมที่จะขายลูกอมได้ดียิ่งขึ้น

ในขณะที่กลุ่มที่หลากหลายขายลูกอมตามสถานที่ต่างๆ กลุ่มลูกค้าที่กลุ่มที่หลากหลายได้พบเจอในการขายลูกอมนั้น อาจแบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรก เป็นกลุ่มที่มองกลุ่มที่หลากหลายในแง่ลบ กล่าวคือเป็นการมองกลุ่มที่หลากหลายด้วยสายตาที่ไม่ต่างอะไรกับคนแก่ที่ถูกทอดทิ้งจากลูกหลาน ไม่

สมควรเลยที่จะเข้ามาใช้ชีวิตท่ามกลางเมืองกรุงเช่นนี้ แต่สมควรอย่างยิ่งที่จะอยู่ที่บ้าน เลี่ยงหลาน **กลุ่มที่สอง** เป็นกลุ่มที่มองกลุ่มสีหมากสุกในแง่บวก กล่าวคือ การมองกลุ่มสีหมากสุกด้วยความเห็นอกเห็นใจคนแก่ที่สู้ชีวิต ที่ต่างจากขอทานเพราะอย่างน้อยก็มีอะไร (ลูกอม) มาแลก ส่งผลดีต่ออาชีพขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุก เช่น ลูกค้าบางคนก็ไม่รับเงินทอน บางคนก็ซื้อลูกอมน้อย แต่จ่ายเงินมาก บางคนให้เงินฟรีๆ เป็นต้น ทำให้มีรายได้จากการขายลูกอมสูงขึ้น การมองกลุ่มสีหมากสุกในแง่บวกดังกล่าวนี้ มีผลให้กลุ่มสีหมากสุก**นิยามตัวเองให้เป็นคนที่เข้มแข็งช่วยเหลือตัวเองได้(ภาพที่มีความพยายาม)** เพราะอย่างน้อยที่สุดความพยายามดังกล่าวจะมีส่วนส่งเสริมให้พวกเขาประสบผลสำเร็จในการขายลูกอมนั่นเอง

อย่างไรก็ตามในบางสถานการณ์ การแนะนำตัวเองของพวกเขาต่อลูกค้า พวกเขามักจะแสดงให้เห็นว่า พวกเขาเป็นคนแก่ขายลูกอม เป็นคนต่างจังหวัด บ้านอยู่จังหวัดร้อยเอ็ด มีอาชีพทำนาที่ผลผลิตไม่ค่อยดีนัก ที่มาขายลูกอม ก็เพื่อพอมีเงินใช้จ่ายไปวันๆ ไม่ได้ร่ำรวยอะไร จะเห็นได้ว่าสารที่กลุ่มสีหมากสุกสื่อความหมายเกี่ยวกับตัวตนนั้น มีนัยยะของความต้องการ หรือเรียกร้องให้ลูกค้าซื้อของกับตน พุดง่าย ๆ ก็คือ การพยายามแสดงตัวตน **เป็นคนแก่ผู้นำสงสาร** เพื่อให้ลูกค้าเห็นใจ และซื้อลูกอมกับตน พวกเขาไม่ต้องการแสดงให้คนอื่นรู้ว่าพวกเขาเป็นคนร่ำรวย หรือคนมีจะกินแต่อย่างใด ทั้งๆ ที่ความจริงอาจไม่เป็นเช่นนั้น

3.2 การเปรียบเทียบเพื่อให้เห็นความต่างระหว่างกลุ่มตนเองกับกลุ่มอื่น

ในขณะที่ขายลูกอมในกรุงเทพฯ กลุ่มสีหมากสุกจะมีความพยายามเป็นอย่างมากที่ไม่ยอมให้คนอื่นมองตัวเองว่าเป็นขอทาน แต่ต้องการให้คนอื่นมองตัวเองว่าเป็นคนที่มาขายของ มาหาเงิน ความพยายามดังกล่าวแสดงออกด้วยการมีอุปกรณ์ขายของ คือตะกร้า มีสินค้าคือลูกอม เพื่อให้มีความแตกต่างจากพวกขอทานซึ่งมีเพียงแค่อุปกรณ์ เช่น ขัน แก้วเพียงไม่กี่อย่าง ผู้วิจัยเห็นว่าความพยายามที่จะให้มีความแตกต่างจากกลุ่มขอทานของกลุ่มสีหมากสุกนี้ มีผลต่อการปรากฏขึ้นของอัตลักษณ์ร่วมทั้งภายในและภายนอกกลุ่มสีหมากสุก จากการศึกษายังพบอีกว่าอัตลักษณ์กลุ่มสีหมากสุกปรากฏจากการนิยามเชิงเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มเขา และกลุ่มเรา ซึ่งจะเห็นได้จากการที่กลุ่มสีหมากสุกนิยาม “กลุ่มของลูกแขก” ที่ขาย ลูกอมเช่นเดียวกับพวกตนว่า เป็นผู้ที่ไม่มีการขาย ซึ่งต่างจากพวกตนที่มีมารยาทในการขาย ในขณะที่เดียวกันกลุ่มลูกแขกเองก็นิยามกลุ่มสีหมากสุกว่าเป็นกลุ่มคนแก่ที่ถูกทอดทิ้ง ไม่มีใคร เลี้ยงดู ซึ่งการนิยามกลุ่มอื่นต่างจากกลุ่มของตัวเองเช่นนี้ ทำให้อัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุกได้ปรากฏขึ้นด้วยเช่นกัน

3.3 ความพยายามรักษาสถานภาพและบทบาทสำคัญในครอบครัว

ชีวิตของสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนย่อมมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับสมาชิกในครอบครัว และเครือข่ายของตนเอง การเกี่ยวข้องสัมพันธ์ดังกล่าว ไม่ใช่ทุกคนจะมีสถานภาพที่เท่าเทียมกัน สำหรับสมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนแล้ว พวกเขา มีสถานภาพที่เหนือกว่าสมาชิกคนอื่น ๆ เพราะพวกเขา คือ “ผู้หลักผู้ใหญ่ในครอบครัว” ที่บุตรหลานในครอบครัวควรให้ความเคารพนับถือ และพวกเขาเองก็สำนึกอยู่เสมอว่า คนควรเป็นที่พึ่งของคนในครอบครัวให้สมกับได้รับความเคารพนับถือนั้น การที่พวกเขาเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ นอกจากพวกเขาต้องการเงินเพื่อค่าใช้จ่ายในเรื่องต่างๆ แล้ว เหตุผลสำคัญที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวของพวกเขาคือ ความพยายามรักษาและพัฒนาความเป็น “ผู้หลักผู้ใหญ่ในครอบครัว” เพื่อการเป็น “คนสำคัญในครอบครัว” ที่ลูกหลานให้ความเคารพนับถือ เชื่อฟังคำสั่งสอน จากการที่พวกเขาสามารถหารายได้เป็นของตัวเอง ทำให้พวกเขามีอำนาจทางเศรษฐกิจ มีอำนาจแห่งประสบการณ์ชีวิต ซึ่งมีผลให้พวกเขามีอำนาจต่อช่องทางสังคมในครอบครัวได้ด้วย

3.4 สำนึกที่จะนิยามตัวตนไปตามสถานการณ์โดยใช้แหล่งอ้างอิงที่หลากหลาย

การสร้างอัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุกยังเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับสำนึกที่จะนิยามตัวตนไปตามสถานการณ์โดยใช้แหล่งอ้างอิงที่หลากหลาย เช่น ในสถานการณ์ที่พวกเขาขายลูกอมให้กับชาวต่างชาติ พวกเขาอาจไม่ได้นิยามตัวเองเป็นคนอีสาน แต่อาจจะนิยามตัวเองเป็นคนไทย เพราะอย่างน้อยคนต่างชาติย่อมรู้จักคนไทยมากกว่าคนอีสาน ผลคือ การสื่อสารทางวัฒนธรรมระหว่างกันจะง่ายขึ้น ในอีกสถานการณ์หนึ่งเมื่อพวกเขาขายลูกอมให้กับคนไทยทั่วไป พวกเขาก็จะนิยามตัวเองเป็นคนอีสาน หรือ คนของหมู่บ้านจากร้อยเอ็ด อาจกล่าวได้ว่าสำนึกที่จะนิยามตัวเองในลักษณะใดนั้นขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ที่พวกเขาเห็นว่าการนิยามใดๆ มีความเหมาะสมที่สุด โดยใช้แหล่งอ้างอิงประกอบการนิยามเพื่อให้ตัวเองมีความมั่นใจที่สุด หรือตัวเองได้รับประโยชน์บางอย่าง

อย่างไรก็ตามแหล่งที่ใช้อ้างอิงเพื่อประกอบเป็นอัตลักษณ์นั้น บางครั้งอาจถูกตีความต่างกันไปตามสถานการณ์ ถึงแม้จะเป็นแหล่งอ้างอิงเดียวกัน เช่น ในสถานการณ์ที่กลุ่มสีหมากสุกขายลูกอมให้กับลูกค้า พวกเขาใช้ “ความเป็นชาวบ้านจากร้อยเอ็ด” ในการอ้างอิง ที่ให้ความหมายในทำนองแสดงให้ลูกค้าเห็นใจ เช่น เป็นคนยากคนจน มีหนี้สิน มีลูกหลานก็ไม่ดูแล เป็นต้น ในอีกสถานการณ์หนึ่งที่พวกเขาไม่ได้ขายลูกอม แต่จำต้องปฏิสัมพันธ์กันภายในกลุ่ม หรือระหว่างกลุ่ม ในการนิยามตัวตนของพวกเขาก็ยังใช้ “ความเป็นชาวบ้านจากร้อยเอ็ด” เป็นแหล่งอ้างอิงอยู่แต่การนิยามนั้นได้รับการตีความใหม่ เช่น เป็นคนที่มีที่นาเยอะ มีญาติพี่น้องมาก เป็นคนกว้างขวาง

หรือเป็นคนที่มีความดี เป็นต้น สองลักษณะดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับเป้าประสงค์ของการนิยามตัวตนของพวกเขา กล่าวคือ ในกรณีแรกพวกเขาต้องการแสดงให้ลูกคำรู้สึกเห็นใจในตัวเขา เพื่อให้ขายลูกอมได้ ส่วนกรณีหลัง พวกเขาต้องการที่จะแสดงให้เห็นเลยว่าตัวตนของพวกเขาเป็นอย่างไร เพื่อให้พวกเขารู้สึกว่าตัวของพวกเขานั้นมีที่ยืน หรือมีความสำคัญ

4. ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรมของกลุ่มผู้เฒ่าจากหมู่บ้านจังหวัดร้อยเอ็ด ในการขายลูกอมในกรุงเทพมหานคร

4.1 ทุนสังคม

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มสีหมากสุกได้ปรากฏทุนสังคมอยู่ 3 รูปแบบ คือ **รูปแบบแรก** คือ ทุนสังคมดั้งเดิมซึ่งเป็นทุนสังคมที่อยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ใกล้ชิดกัน ในหมู่บ้าน เช่น สามี-ภรรยา เครือญาติ เพื่อน เพื่อนบ้าน และการเกี่ยวดองกันด้วยการแต่งงานของลูก ซึ่งทุนสังคมรูปแบบนี้ เป็นทุนสังคมที่พัฒนาการมาจากการใช้ชีวิตในหมู่บ้านชนบท **รูปแบบที่สอง** เป็นทุนสังคมในรูปแบบ เครือข่ายความสัมพันธ์ของกลุ่มสีหมากสุกกับ“คนรู้จักมักคุ้น” ทั้งที่อยู่ในเมืองและอยู่ในหมู่บ้านชนบท ทุนสังคมรูปแบบนี้ เป็นทุนสังคมที่พัฒนาการมาจากการใช้ชีวิตในเมือง **รูปแบบที่สาม** เป็นทุนสังคมในรูปแบบภาคปฏิบัติกร ได้แก่ การปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันขณะที่ทำกิจกรรมต่างๆร่วมกัน โดยเฉพาะการใช้ชีวิตอยู่ต่างถิ่นในกรุงเทพฯ ที่สมาชิกทุกคนจำเป็นต้องอาศัยอยู่ในพื้นที่ทางกายภาพเดียวกัน ขายของในสถานที่เดียวกัน รวมทั้งมีเวลาในการพบปะกันบ่อยครั้งขึ้น สิ่งเหล่านี้เองเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้พวกเขาสามารถใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพฯร่วมกันอย่างพึ่งพาอาศัยกัน

จะเห็นได้ว่ารูปแบบทุนสังคมทั้ง 3 รูปแบบที่ปรากฏนั้น หากพิจารณาให้ดีแล้วจะพบกลุ่มสีหมากสุกมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับผู้ที่มิมีสถานภาพและบทบาทไม่แตกต่างจากตน เช่น สมาชิกในกลุ่ม คนในหมู่บ้านเดียวกัน คนรู้จักมักคุ้น เป็นต้น ดังนั้นอาจสรุปได้ว่ารูปแบบทุนสังคมของกลุ่มสีหมากสุกเป็นรูปแบบชนิดที่เรียกว่า **ทุนสังคมบนความเหมือน** (bonding social capital) ที่ช่วยให้เกิดการเชื่อมประสานระหว่างสมาชิกให้แน่นแฟ้นมากยิ่งขึ้น

นอกจากทุนสังคมบนความเหมือนจะเป็นสิ่งที่ปรากฏขึ้นแล้วทุนสังคมบนความต่าง (bridging social capital) ก็เป็นทุนสังคมอีกรูปแบบหนึ่งที่ปรากฏขึ้นด้วยเช่นกัน จะเห็นได้จากความสัมพันธ์ระหว่าง กลุ่มสีหมากสุกกับ **1. ญาติ** ที่จะเห็นออกเห็นใจหรืออนุญาติ หรือทำเป็นไม่รู้ไม่ชี้ให้กลุ่มสีหมากสุกขาย ลูกอมในสถานที่ต้องห้ามบางสถานที่ได้บ้าง **2. ลูกค้า** ที่อุดหนุนลูกอมจนกลายเป็นลูกค้าประจำ และ **3. เจ้าของบ้านเช่า** ที่มักจะช่วยเหลือกลุ่มสีหมากสุกอยู่เสมอ เช่น

ผ่อนค่าเช่าบ้าน เป็นต้น และเมื่อหากจัดอันดับความเข้มข้นของความสัมพันธ์ดังกล่าวจากมากไปน้อย ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มสีหมากสุกกับเจ้าของบ้านเช่า อยู่ในลำดับแรก ลูกค้า อยู่ในลำดับที่ 2 และ รมภ. อยู่ในลำดับสุดท้าย เหตุที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากความถี่ของการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มสีหมากสุก และเจ้าของบ้านเช่า มีค่าสูง พวงต่างๆก็คือ มีโอกาสอยู่ใกล้ชิดหรือพูดคุยกันทุกวันมากกว่ากลุ่มอื่น ส่วนหนึ่งอาจจะเป็นเพราะว่าในทุกๆวัน เจ้าของบ้านเช่าจะทำหน้าที่เก็บค่าเช่าบ้านกับกลุ่มสีหมากสุกทุกคนแบบตัวต่อตัว นั่นเอง

จากการปรากฏตัวของรูปแบบทุนสังคมข้างต้น ได้นำมาสู่ลักษณะทุนสังคม ซึ่งเป็นสิ่งที่อยู่ข้างในในรูปแบบทุนสังคมนั้น ซึ่งลักษณะทุนสังคมที่ปรากฏนั้นมีคุณสมบัติเฉพาะที่เรียกว่า “ความสำนึกคำนึงถึงผู้อื่น” ซึ่งปรากฏอยู่หลายลักษณะ คือ **ประการแรก** คือ “การไว้วางใจกัน” เป็นความต้องการของบุคคลที่จะลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจกรรมต่างๆในสังคม ความไว้วางใจกันเป็นสิ่งที่อยู่บนพื้นฐานของความเชื่อใจในผู้อื่น โดยมีความคาดหวังว่าผู้อื่นจะตอบสนองด้วยการกระทำกลับมาในวิธีเดียวกัน อย่างน้อยที่สุดความไว้วางใจกันก็จะช่วยให้บุคคลสบายใจว่าคนอื่นจะไม่มาทำลายตนเอง การไว้วางใจกันนี้ไม่ใช่ว่าสมาชิกทุกคนจะไว้วางใจกันทั้งหมด ความไว้วางใจกันจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อ สมาชิกเหล่านั้นมีพื้นฐานของความสัมพันธ์กันเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว เช่น เป็นญาติกันมาก่อน เกี่ยวดองกันจากการแต่งงานของลูก เป็นเพื่อนบ้านกัน เป็นต้น หรือผู้ที่จะได้รับ ความไว้วางใจนั้นจะต้องเป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับจากสมาชิกว่าเป็นผู้ที่น่าเชื่อถือ ซึ่งกรณีที่เกิดขึ้นคือ การที่แม่ใหญ่ชู นำเงินจำนวนมากที่ได้จากการขายลูกอม ฝากไว้กับพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ ให้ช่วยเก็บรักษาไว้ให้ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าแม่ใหญ่ชูไว้วางใจพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ เมื่อกลับมาดูพื้นฐานความสัมพันธ์ของคนทั้งสองพบว่าแม่ใหญ่ชูและพ่อใหญ่อ่อนจันทร์เกี่ยวข้องกันทางการแต่งงานของลูก หรือกรณีแม่ใหญ่บุญตา ฝากเงินไว้กับพ่อใหญ่อ่อนจันทร์ อีกทั้งยังขอให้พ่อใหญ่อ่อนจันทร์โอนเงินเข้าบัญชีฝากไปให้ลูกชายที่อยู่หมู่บ้านด้วย ถึงแม้ทั้งพ่อใหญ่อ่อนจันทร์และแม่ใหญ่บุญตาจะไม่ได้เป็นญาติ พี่น้องกัน แต่อย่างน้อยก็เป็นเพื่อนบ้านกันมาก่อน นอกจากนี้ “ความไว้วางใจกัน” นอกจากจะเกิดขึ้นบนพื้นฐานของความสัมพันธ์กันแล้ว ยังเกี่ยวข้องกับความเป็นเพศด้วย (gender) ด้วย จะเห็นได้ว่า ทั้งแม่ใหญ่ชู และแม่ใหญ่บุญตาไม่ไว้วางใจสมาชิกคนอื่นในการเก็บรักษาเงินไว้ให้ ก็เพราะว่าสมาชิกดังกล่าวเป็นผู้หญิง ส่วนพ่อใหญ่อ่อนจันทร์เป็นผู้ชาย ความเป็นชาย แน่นนอนในความเข้าใจของแม่ใหญ่ทั้งสองย่อมเป็นผู้ที่มีความเข้มแข็ง เป็นผู้ที่น่าเชื่อถือ สามารถรักษาเงินที่ฝากไว้ได้จึงสมควรที่จะไว้วางใจ ดังนั้นอาจสรุปได้ว่า “ความไว้วางใจกัน” เป็นผลมาจากพื้นฐานความสัมพันธ์ระหว่างกันที่มีอยู่ก่อนแล้ว “ความไว้วางใจกัน” จะไม่เกิดขึ้นเลยหากสมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กันมาก่อน และความไว้วางใจกันยังเกิดขึ้นจากการประเมินว่าสมควรที่จะไว้วางใจหรือไม่ ซึ่งความเป็นเพศก็เข้ามาเกี่ยวข้องในเรื่องนี้ด้วย

ประการที่สอง คือ การตอบแทนกัน” ซึ่งเป็นหลักในการสร้างพันธะทางสังคมในการตอบแทนกัน เป็นกลไกการสร้างความร่วมมือเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ เช่น ในการแบ่งกลุ่มของกลุ่มสีหมากสุก สมาชิกคนใดในกลุ่มแบ่งกลุ่มเสร็จก่อน สมาชิกคนนั้นก็จะมาช่วยสมาชิกคนที่แบ่งกลุ่มยังไม่เสร็จแบ่งจนเสร็จ ซึ่งจะสลับเปลี่ยนกันในลักษณะเช่นนี้อยู่เสมอ

ประการที่สาม คือ การใช้ประโยชน์ร่วมกัน เป็น การใช้พื้นที่ส่วนรวมของชุมชนในด้านต่างๆ กล่าวคือ นอกจากจะเปิดโอกาสให้คนในชุมชนใช้ประโยชน์ร่วมกันแล้ว ยังแฝงนัยของการจัดการร่วมกันของชุมชนโดยกำหนดกฎเกณฑ์ขึ้นมาเพื่อควบคุมการใช้พื้นที่อันถือเป็นของสมาชิกในชุมชน เช่น พื้นที่ห้องเช่า เป็นที่ที่ใช้ทำกิจกรรมต่างๆมากมาย ไม่ว่าจะเป็นที่หลับนอน ที่กินข้าว ที่นั่งคุยกัน ที่แบ่งกลุ่ม ที่วางของ ที่กินหมาก เป็นต้น กล่าวได้ว่ากลุ่มสีหมากสุกใช้ประโยชน์จากพื้นที่ดังกล่าวค่อนข้างคุ้มค่า เมื่อเป็นดังนี้กลุ่มสีหมากสุกจะช่วยกันดูแลรักษาพื้นที่ห้องดังกล่าวอยู่เสมอ เช่น สมาชิกแต่ละคนก็จะวางข้าวของเครื่องใช้ในส่วนของตนให้เป็นระเบียบ ไม่เกะกะผู้อื่น หากใครวางข้าวของไม่เป็นระเบียบก็จะถูกว่ากล่าวจากสมาชิกคนอื่นได้ หรือภายหลังการกินข้าว ก็จะช่วยกันปิดกวาดเช็ดถูพื้นที่ห้องให้สะอาด เป็นต้น

ประการสุดท้าย คือ “การมีส่วนร่วมอย่างสมัครใจ” เป็นความสัมพันธ์ในเครือข่ายที่ยึดติดแน่นภายในระหว่างบุคคลและกลุ่ม คนจะยึดติดกับสิ่งต่างๆ ที่มีอยู่ในกลุ่มที่ต้องเป็นลักษณะสมัครใจ และเท่าเทียมกัน จะเห็นจาก สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกคนใดกินข้าวอ้อมที่หลังเพื่อน ก็จะมีหน้าที่เก็บถ้วย ชาม และเศษอาหารต่างๆทิ้ง พร้อมทั้งทำความสะอาดพื้นที่ห้องให้สะอาดเรียบร้อย โดยไม่มีหลักเกณฑ์ว่าใครอายุน้อยกว่า หรือมากกว่าเป็นผู้ที่ต้องทำหน้าที่ดังกล่าว เป็นการกระทำโดยสมัครใจไม่มีใครบังคับ ประเด็นนี้ผู้วิจัยเห็นว่า กลุ่มสีหมากสุกนอกจากจะพึ่งพาอาศัยกันในเรื่องต่างๆ แล้วยังใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันอย่างเป็นประชาธิปไตยอย่างมากเลยทีเดียว

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าทุนสังคม คือ ความสัมพันธ์ทางสังคมในรูปแบบต่างๆ เช่น เครือญาติ เพื่อน เพื่อนบ้าน เครือข่ายการทำงาน เป็นต้น ที่อยู่บนพื้นฐานของความสำนึกคำนึงถึงผู้อื่น เช่น ความไว้วางใจกัน การตอบแทนกัน การใช้ประโยชน์ร่วมกัน การมีส่วนร่วมอย่างสมัครใจ ซึ่งรูปแบบความสัมพันธ์และความสำนึกคำนึงถึงผู้อื่นนั้นจะมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ในเชิงส่งเสริมกันและกันเสมอ ไม่สามารถแยกขาดออกจากกันได้

นอกจากนี้การศึกษายังพบว่า ทุนสังคมและทุนทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อกัน กล่าวคือ ทุนสังคมสามารถกระจายทรัพยากรทางเศรษฐกิจเพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันได้ เช่น การกินข้าวเย็นของกลุ่มสีหมากสุกนั้นจะมีการแบ่งปันกับข้าวไว้กินกันอย่างเท่าๆกัน ถึงแม้ว่าแต่ละคน

จะซื้อกับข้าวมาน้อยชนิด แต่พอนำกับข้าวเหล่านั้นมารวมกับคนอื่นทำให้กับข้าวนั้นมีหลากหลายชนิดขึ้น สิ่งนี้ชี้ให้เห็นว่าเกิดการกระจายทรัพยากร ซึ่งมีผลต่อการลดต้นทุนทางเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ การที่กลุ่มสีหมากสุกมีความสัมพันธ์ต่อกันนั้นจัดเป็นทุนสังคมอย่างหนึ่ง ซึ่งทุนสังคมนี้เองที่มีส่วนให้สมาชิกกลุ่มสีหมากสุกแต่ละคนไม่จำเป็นต้องซื้ออาหารเป็นจำนวนมาก และราคาแพง แต่กลุ่มสีหมากสุกก็สามารถมีอาหารกินเป็นจำนวนมากและหลากหลายชนิดได้ในราคาที่ตนจ่ายราคาต่ำเท่าเดิม สิ่งนี้เป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ทุนสังคมสามารถที่จะช่วยลดต้นทุนทางเศรษฐกิจได้ อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้เกิดการกระจายทรัพยากรอย่างเท่าเทียมกันได้ด้วย

4.2 ทุนวัฒนธรรม

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มสีหมากสุกได้ปรากฏทุนวัฒนธรรมอยู่ 4 ประเภท

ประเภทแรก ทุนวัฒนธรรมในระดับโครงสร้าง: วิถีแต่ไหนแต่ไรมา ทุนวัฒนธรรมประเภทนี้พิจารณาจาก วัฒนธรรมของหมู่บ้านจากชนบทที่นิยมการค้าขายนอกหมู่บ้านตั้งแต่ไหนแต่ไรมา ซึ่งมีผลให้กลุ่มสีหมากสุกเข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ ทุนวัฒนธรรมประเภทนี้เป็นลักษณะของวิถีปฏิบัติที่สืบทอดกันมาตั้งแต่อดีต เป็นทุนวัฒนธรรมที่ทำให้สมาชิกในสังคมปราศจากคำถามที่ว่า พวกเขาคิด ทำสิ่งต่างๆ ทำไม

ประเภทที่สอง ทุนวัฒนธรรมที่เกี่ยวกับวิถีคิดและวิถีปฏิบัติที่สืบทอดมาแต่เดิม เช่น ความเชื่อเรื่อง “ของดี” อันได้แก่ “น้องแมว” “นวด” ในการขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกเพื่อให้มั่นใจและประสบความสำเร็จในการขายยิ่งขึ้น และ ทุนวัฒนธรรมที่อ้างอิงกับหลักธรรมคำสอนในพุทธศาสนาในเรื่องของ “ผลของกรรม” ตลอดจนความเชื่อเรื่องอื่นๆ ที่นอกเหนือจากพุทธศาสนา เช่น ความเชื่อเรื่องโชคราง ของขลัง เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ช่วยในการอธิบายความหมายชีวิตในกรณีที่เกิดปัญหา ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้กับพวกเขา

ประเภทที่สาม ทุนวัฒนธรรมที่ฝังอยู่ในตัวปัจเจก ทุนวัฒนธรรมประเภทนี้พิจารณาจาก แนวจริต (habitus) ของกลุ่มสีหมากสุกที่มีวิถีการปฏิบัติแบบเรียบง่าย มีรสนิยมในการใช้จ่ายอย่างประหยัด ไม่นิยมใช้ของฟุ่มเฟือย ที่สำคัญมีการนำสิ่งแวดล้อมทางวัฒนธรรมที่มีอยู่ในหมู่บ้าน เช่น รูปแบบการกิน การแต่งกาย ภาษา ที่เป็นแบบอีสานติดตัวมาเป็นแบบแผนในการปฏิบัติในกรุงเทพฯ ซึ่งสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างพวกเขากับคนกรุงเทพฯ หรือคนภาคอื่นๆ ได้ค่อนข้างชัดเจน

ประเภทที่สี่ ทุนวัฒนธรรมที่เกี่ยวกับวิถีคิดและวิถีปฏิบัติที่ต่อยอดจากของเดิมและเกี่ยวข้องกับการปรับประยุกต์ให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อม เช่น การรู้จักนำสิ่งของมารองอาหารเพื่อป้องกัน

สิ่งแปลกปลอมผสมในอาหาร (ภูมิปัญญาทุนวัฒนธรรมเดิม) ที่เดิมที่อยู่ในหมู่บ้านบางครั้งจะใช้ใบไม้ในการรองอาหาร (ต่อยอดโดยการปรับนำใบไม้ที่มีมากในชนบทมาใช้ประโยชน์) แต่พอมายู่กรุงเทพฯ บางครั้งจะใช้ถุงพลาสติกในการรองอาหาร (ต่อยอดโดยปรับนำพลาสติกที่มีมากในเมืองมาใช้ประโยชน์)

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ทุนวัฒนธรรม เป็น“ระบบคุณค่าและวิถีร่วมของสมาชิกสังคม” ซึ่งแฝงอยู่ในรูปของโครงสร้างทางวัฒนธรรม วิถีคิดและวิถีปฏิบัติที่สืบทอดมาแต่เดิม แนวจริต (habitus) และวิถีคิดและวิถีปฏิบัติที่ต่อยอดจากของเดิมและเกี่ยวข้องกับการปรับประยุกต์ให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมซึ่งมีผลต่อการอำนวยความสะดวกในการคิดและการกระทำลงได้

นอกจากนี้จากการศึกษาพบว่า ทุนวัฒนธรรมมีความสัมพันธ์กับทุนทางเศรษฐกิจ ในแง่ที่ว่า ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการใช้ชีวิต เช่นในเรื่องรูปแบบการแต่งกายของกลุ่มสีหมากสุกที่เป็นแบบอีสานนั้น จัดเป็นทุนวัฒนธรรมอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้สวมใส่ไม่จำเป็นต้องไปตัดสินใจว่าจะเลือกใส่เสื้อผ้ารูปแบบอย่างไรท่ามกลางรูปแบบเสื้อผ้าที่วางขายโดยทั่วไปในกรุงเทพฯเป็นจำนวนมาก เมื่อไม่จำเป็นต้องไปใช้สมองคิดตัดสินใจดังกล่าว ผลคือพวกเขาก็ไม่จำเป็นต้องไปเสียเงินซื้อเครื่องแต่งกายเหล่านั้นอยู่บ่อยๆทำให้ประหยัดในการใช้จ่ายเงินได้อีกทางหนึ่งด้วย และยังมีเวลาที่จะคิดเรื่องอื่นๆที่เป็นประโยชน์อีกมากมาย

อภิปรายผลการวิจัย

1. ลักษณะโครงสร้างทางวัฒนธรรมหมู่บ้านต่อการอพยพจากชนบทสู่เมือง

การกล่าวหาว่าเหตุแห่งการเข้ามาขายลูกอมของกลุ่มสีหมากสุกนั้น อยู่ในรูปของโครงสร้างวัฒนธรรมของหมู่บ้านที่นิยมการออกมาทำงานในกรุงเทพฯ ตั้งแต่ในไหนแต่ไรมา อาจทำให้เราเข้าใจว่าโครงสร้างทางวัฒนธรรมที่มีลักษณะดั้งเดิมเท่านั้นที่มีอิทธิพลอย่างมากในการกำหนดการอพยพเข้าเมืองของคนในหมู่บ้าน ค่านิยมในปัจจุบันของคนในหมู่บ้านเองที่มองว่าผู้ที่มีเงิน มีฐานะทางเศรษฐกิจดี คือผู้ที่น่าเคารพนับถือ ก็มีผลสำคัญที่ช่วยให้เกิดการผลิตซ้ำโครงสร้างวัฒนธรรมเดิมนั้นด้วยเช่นกัน ดังนั้นโครงสร้างทางวัฒนธรรมจึงไม่ใช่สิ่งที่เป็นของเดิม หรือสิ่งที่ยุคหนึ่งตายตัว แต่เป็นสิ่งที่ผสมปนเปกันระหว่างของเดิมของใหม่ และมีพลวัต

2. เมือง-ชนบทมีความสัมพันธ์กัน

จากผลการศึกษาที่บอกว่า เมื่อกลุ่มสีหมากสุกเข้ามาใช้ชีวิตในกรุงเทพฯแล้ว ก็จะนำวิถีชีวิตที่มีมาจากหมู่บ้านมาปรับใช้กับการขายลูกอมในกรุงเทพฯด้วย ผลการศึกษาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าชนบทมีอิทธิพลต่อเมือง ในส่วนของเมืองเองนั้นก็ยังมีอิทธิพลต่อชนบทเช่นกัน จะเห็นได้จากเมื่อกลุ่มสีหมากสุกขายลูกอมในกรุงเทพฯ ทำให้พวกเขามีรายได้มากขึ้น มีฐานะทางเศรษฐกิจดีขึ้น เมื่อกลับเข้ามาในหมู่บ้านคนในหมู่บ้านก็นับหน้าถือตา เมื่อมีความสำเร็จดังกล่าว คนในหมู่บ้านก็จะเกิดค่านิยมหรือทัศนคติที่ดีต่อเมือง ค่านิยมและทัศนคติที่ดีดังกล่าวกลายเป็นทุนวัฒนธรรมที่เปรียบเสมือนเป็นสะพานให้คนในชนบทเข้ามาใช้ชีวิตในเมืองได้อย่างง่ายดายขึ้น

3. อัตลักษณ์เชิงเปรียบเทียบอาจนำไปสู่ความขัดแย้ง

ผู้วิจัยเห็นว่าอัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุกปรากฏจากการนิยามเชิงเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มเขา และกลุ่มเรา ซึ่งจะเห็นได้จากที่กลุ่มสีหมากสุกนิยาม “กลุ่มของลูกแขก” ที่ขายลูกอมว่าเป็นผู้ที่ไม่มีมารยาทในการขายของ ซึ่งต่างจากพวกตนในขณะที่เดียวกันกลุ่มลูกแขกเองก็นิยามกลุ่มสีหมากสุกว่าเป็นกลุ่มคนแก่ถูกทอดทิ้ง ไม่มีใครเล็งดู ซึ่งการนิยามว่ากลุ่มอื่นต่างจากกลุ่มของตัวเองเช่นนี้ ทำให้อัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุกได้ปรากฏขึ้นนั่นเอง ประเด็นดังกล่าวผู้วิจัยเห็นว่าการนิยามอัตลักษณ์เชิงเปรียบเทียบนี้อาจนำไปสู่ความขัดแย้งได้ เหตุที่เป็นไปได้คือ การเปรียบเทียบจะอยู่บนพื้นฐานของการมองแบบแยกขั้ว ซึ่งมีแนวโน้มไปสู่ความไม่เท่าเทียมกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนิยามโดยนำบรรทัดฐานของอัตลักษณ์ตัวเอง ไปเป็นตัดสินความหมายของอัตลักษณ์ของผู้อื่น ในเชิงเด่น/ด้อย กว่า ดังนั้นอัตลักษณ์ในความหมายนี้จึงมีความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งของกลุ่มต่างๆในสังคมได้

6. ข้อสงสัยต่ออัตลักษณ์ที่ลื่นไหลตามสถานการณ์

การสร้างอัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุกที่เกี่ยวข้องกับสำนึกที่จะนิยามตัวตนไปตามสถานการณ์โดยใช้แหล่งอ้างอิงที่หลากหลาย หรือ อาจกล่าวได้ว่า อัตลักษณ์นั้น มีความไหลลื่นไปตามสถานการณ์ ข้อสรุปดังกล่าวพยายามที่จะชี้ให้เห็นราวกับว่า อัตลักษณ์นั้นเป็นสิ่งที่มีความไม่แน่นอน หากเป็นเช่นนั้นจริง แล้วอัตลักษณ์ที่เกิดขึ้นอย่างซ้ำแล้วซ้ำเล่าคืออะไร ในชีวิตประจำวันของผู้คน ถึงแม้ว่าจะได้มีโอกาสอยู่ในสถานการณ์ต่างๆ ผู้วิจัยเห็นว่าสถานการณ์ต่างๆเหล่านั้นคงไม่มีสถานการณ์ไหนที่แตกต่างไปจากสถานการณ์ที่เคยเกิดขึ้นในประวัติศาสตร์ทางสังคม อย่างสิ้นเชิง หรือหากมีก็คงมีน้อยมาก นั่นหมายความว่าสถานการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นย่อมมี

โอกาสซ้ำกัน หรือมีความคล้ายคลึงกัน เมื่อเป็นดังกล่าวย่อมหมายความว่า แหล่งที่ใช้อ้างอิงของ
 อັตลัษณ์ ย่อมมีความซ้ำกัน หรือคล้ายคลึงกัน เช่นกัน เป็นไปได้หรือไม่ว่าอັตลัษณ์ที่ล้นไหลนั้น
 อาจไม่ใช่การล้นไหลอย่างไม่มีทิศไม่มีทางแต่อาจเป็นอັตลัษณ์ที่ล้นไหลอย่างบรรจบ ?

7. ทุนสังคัมไม่ใช่เฉพาะความสัมพันธ์ทางสังคัมเชิงนามธรรม

จากรูปแบบทุนสังคัมรูปแบบที่สาม ที่บอกว่าเป็นทุนสังคัมที่เกิดจากภาคปฏิบัติการ ซึ่งได้แก่
 การปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันขณะที่ทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน โดยเฉพาะการใช้ชีวิตอยู่ต่างถิ่น ใน
 กรุงเทพฯ ที่สมาชิกทุกคนจำต้องอาศัยอยู่ในพื้นที่ทางกายภาพเดียวกัน ชายของในสถานที่เดียวกัน
 รวมทั้งมีเวลาในการพบปะกันบ่อยครั้งขึ้น สิ่งเหล่านี้เองเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้พวกเขาสามารถ
 ใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพฯ ร่วมกันอย่างพึ่งพาอาศัยกัน จากข้อสรุปข้างต้นผู้วิจัยเห็นว่ารูปแบบทุนสังคัม
 ดังกล่าวมีลักษณะทางกายภาพเป็นส่วนประกอบสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่พื้นที่ทางกายภาพ
 ได้มีส่วนให้คนเราเกิดความใกล้ชิดทางร่างกายของคนที่อยู่ร่วมกันนั้น จัดเป็นเงื่อนไขอย่างหนึ่ง
 ก่อให้เกิดทุนสังคัมที่มีความเข้มข้นได้ ดังนั้น ผู้วิจัยเห็นว่าการศึกษาทุนสังคัมคงไม่ได้พิจารณา
 เฉพาะสิ่งที่เป็นนามธรรมในรูปของความสัมพันธ์ทางสังคัมเท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาในสิ่งที่เป็น
 องค์ประกอบที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ดังกล่าวด้วย เช่น ความถี่ในการปฏิสัมพันธ์กัน ระยะเวลา
 ลักษณะทางกายภาพ ประกอบกันไปด้วย

8. ทุนวัฒนธรรมไม่ใช่เฉพาะของเดิมที่สืบทอดมายาวนาน

จาก ทุนวัฒนธรรมประเภทที่เกี่ยวกับวิถีคิดและวิถีปฏิบัติที่ต่อยอดจากของเดิมและ
 เกี่ยวข้องกับการปรับตัวให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมนั้น ผู้วิจัยเห็นว่า เป็นทุนวัฒนธรรมที่เราควร
 พิจารณาเป็นพิเศษ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคำว่า “ต่อยอด” นั้นเป็นคำที่อยู่ระหว่าง ของเดิมและของใหม่
 นั้นหมายความว่า ทุนวัฒนธรรมย่อมไม่ใช่ของเดิม และของใหม่ที่แยกขั้วเด็ดขาดออกจากกัน แต่มี
 ทั้งสองอย่างอยู่ด้วยกัน ดังนั้น ทุนวัฒนธรรมในความหมายนี้จึงเป็นตัวแทนทั้ง ของเดิมและ
 ของใหม่ ดังนั้นการพิจารณาทุนวัฒนธรรมจะไม่ใช่การพิจารณาเฉพาะสิ่งที่สืบทอดกันมาอย่าง
 ยาวนานหรือสิ่งที่เป็นของเดิมเท่านั้น แต่หมายรวมถึงทุนวัฒนธรรมที่เกิดจากการปรับสร้างขึ้นมาใหม่
 ในปัจจุบันด้วย เพราะทุนวัฒนธรรมดังกล่าวสามารถสืบทอดไปยังทุนวัฒนธรรมเดิมได้อีก กล่าวได้
 ว่าทุนวัฒนธรรมทั้งสองนั้นมีสายใยความสัมพันธ์กันอยู่ไม่มากนักน้อย แต่สายใยความสัมพันธ์นั้น
 อาจเปลี่ยนรูปแบบไปจากเดิม การที่จะเข้าใจทุนวัฒนธรรมอย่างไรให้สอดคล้องกับความเป็นจริงนั้น
 จำต้องเข้าใจทุนวัฒนธรรมที่มีลักษณะเป็นกระบวนการหรือพัฒนาการ การจะเข้าใจเช่นนั้นได้

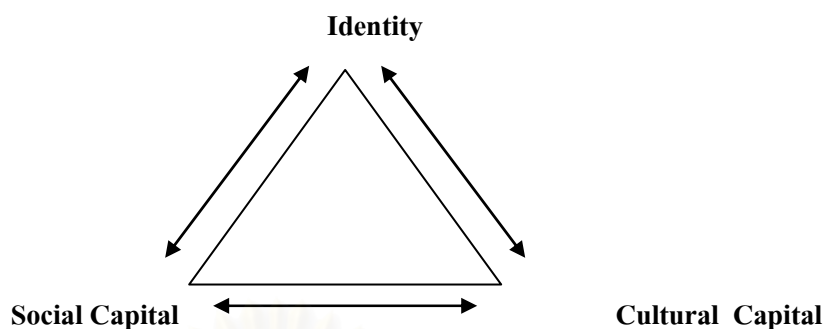
จำเป็นต้องศึกษาทั้งทุนวัฒนธรรมที่ปรากฏในอดีตและทุนวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในปัจจุบันหรือที่เรียกว่าทุนวัฒนธรรมร่วมสมัย ประกอบกันไปพร้อมๆด้วย

9. ความสัมพันธ์ระหว่างอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม

แม้จะดูเหมือนว่าผู้วิจัยจะแยกการอธิบายในเรื่องที่ศึกษาออกเป็นส่วนของอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม ที่ทำดังกล่าวก็เพื่อให้ง่ายสำหรับการวิเคราะห์เท่านั้น จากการศึกษาพบว่าทั้งอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม มีความสัมพันธ์กัน

หลายคนมักจะเหมารวมว่าทุนสังคมจะมีความหมายเช่นเดียวกับทุนวัฒนธรรม ซึ่งก็ไม่ใช่เรื่องแปลกสำหรับคนที่เข้าใจคำสองคำนี้อย่างผิวเผิน สำหรับผู้วิจัยแล้วเห็นว่าทุนสังคม และทุนวัฒนธรรมมีความหมายที่แตกต่างกันในแง่ที่ว่าทุนสังคมจะพิจารณาการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (social interaction) ส่วนทุนวัฒนธรรมจะพิจารณาในแง่ของคลังแห่งวิถีชีวิต (cultural stock) แต่ความหมายที่แตกต่างกันนี้เป็นเพียงความแตกต่างเชิงหลักการเท่านั้น สำหรับในความเป็นจริงหรือภาคปฏิบัติการแล้วทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ขึ้นต่อกันและกัน จนไม่สามารถแยกออกจากกันเป็นชิ้นๆได้

จากการศึกษาวิเคราะห์ได้ว่า ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมนั้น จะมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันเป็นอย่างมาก เพราะทุนวัฒนธรรมนำไปสู่การเกิดทุนสังคม และทุนสังคมก็นำไปสู่การเกิดทุนวัฒนธรรมด้วย เช่น การพูดภาษาอีสานของกลุ่มสีหมากสุก(ทุนวัฒนธรรม) ทำให้กลายเป็นสัญลักษณ์ร่วมที่ทำให้คนที่พูดภาษาอีสาน (อย่างน้อยก็สมาชิกภายในกลุ่ม) ได้รู้จักกัน ติดต่อกันสื่อสารกันได้ง่ายขึ้น ซึ่งจะทำให้แต่ละคนมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน(ทุนสังคม) เมื่อมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันแล้ว พวกเขาก็อาจจะผลิตศัพท์หรือภาษาเฉพาะใช้เอง (กลายเป็นทุนวัฒนธรรม) เช่น กลุ่มสีหมากสุกจะเรียกค่าเช่าบ้านที่ต้องจ่ายเป็นรายวันว่า “ค่านอน” หรือ เรียกการขายลูกอมได้หมดเกลี้ยงว่า “ขายขาด” เป็นต้น ซึ่งศัพท์หรือภาษาเฉพาะที่กลุ่มสีหมากสุกใช้ร่วมกันนั้น ได้สะท้อนให้เห็นถึงลักษณะเฉพาะของกลุ่มสีหมากสุกที่มีความแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ ดังนั้นศัพท์หรือภาษาเฉพาะดังกล่าว ได้สะท้อนอัตลักษณ์ของกลุ่มสีหมากสุก เมื่อเป็นดังกล่าวก็นับว่า อัตลักษณ์ มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม ดังแผนผัง



ผู้วิจัยเห็นว่า ทั้งอัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม มีความสัมพันธ์ต่อกัน ในแง่ที่ว่า ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรม เปรียบเสมือนคลังหรือเสบียงชีวิต ใ้มนุษย์สามารถเลือกสรร สิ่งจำเป็นเพื่อการนิยามอัตลักษณ์ ในขณะที่เดียวกันเมื่อมนุษย์ใช้ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมไปกับการนิยามอัตลักษณ์ ก็เท่ากับเป็นการผลิตซ้ำสิ่งดังกล่าวขึ้น และมีอิทธิพลต่อการกำหนดอัตลักษณ์ ของมนุษย์ในรูปแบบใหม่อย่างมีพลวัตอีกด้วย

10. Agency-Structure กับกลุ่มสีหมากสุก

Giddens (1984) ได้ชี้ให้เห็นว่า Agency นอกจากจะมองในแง่ของการกระทำในระดับบุคคลแล้ว ยังสามารถทำความเข้าใจได้ในลักษณะของรูปแบบที่หลากหลายขององค์การหรือการร่วมกลุ่มทางสังคม ในแง่ที่เราสามารถพูดได้ว่าชนชั้นทางสังคมหรือองค์การต่างๆอยู่ในฐานะ “กระทำกร” ในรูปแบบต่างๆได้ในแง่ที่เป็นผู้กระทำกรร่วม (collective actors) ซึ่งหากพิจารณาตามแนวคิดข้างต้น กลุ่มสีหมากสุกก็อยู่ในฐานะผู้กระทำกรในรูปแบบที่เรียกว่าผู้กระทำกรร่วม (collective actors) ได้

ส่วน Structure Giddens ได้ชี้ให้พิจารณาในแง่ของความสัมพันธ์ทางสังคมซึ่งเป็นตัวกำหนดบริบททางสังคมหรือสภาวะการณ์ที่มนุษย์กระทำกรอยู่ภายในนั้น ตามความหมายนี้ องค์การทางสังคม สถาบันและผลผลิตทางวัฒนธรรม เช่นภาษา ความรู้ ล้วนเป็นเรื่องของ Structure ทั้งสิ้น สิ่งเหล่านี้หมายถึงลักษณะทางภาวะวิสัยของชีวิตทางสังคมในแง่ที่ว่าสิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของชุดของระเบียบทางสังคมที่ดำรงอยู่ก่อนที่มนุษย์จะเกิด และยังคงดำรงอยู่ต่อไป หลังจากที่มนุษย์หมดสิ้นอายุขัยไปแล้ว แต่แน่นอนว่าสิ่งเหล่านี้มีองค์ประกอบอันเป็นอัตวิสัยรวมอยู่ด้วยในแง่ที่มนุษย์เป็นผู้ทำให้การกระทำอันเป็นกิจวัตรทางสังคมเกิดขึ้นภายใต้ระเบียบที่มีอยู่แล้วนั้น สิ่งเหล่านี้จึงเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจและเหตุผลในการกระทำกรของมนุษย์

ดังนั้น Agency-Structure ได้ให้ความสำคัญกับวิธีการที่มนุษย์เป็นผู้กำหนดชีวิตทางสังคมขึ้นมา ขณะเดียวกันพวกเขาก็ได้รับอิทธิพล และถูกกำหนดโดยการจัดระเบียบทางสังคมที่มีอยู่เหล่านั้นด้วย

จากแนวคิดดังกล่าวอธิบายได้ว่าการใช้ชีวิตของกลุ่มสีหมากสุกในกรุงเทพฯ อยู่ในฐานะผู้กระทำการร่วม (collective actors) ที่ต่างก็มีความสามารถตระหนักรู้ต่อสิ่งแวดล้อมทางสังคม (structure) พวกเขาเป็นผู้ที่มีความอิสรภาพในระดับหนึ่งที่สามารถกระทำการใดๆ ตามความต้องการของกลุ่มตน ขณะเดียวกันอิสรภาพของพวกเขาก็ถูกจำกัดโดยอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมรอบตัวด้วยเช่นกัน เช่น เมื่อพวกเขามีรายได้จากการขายลูกอม พวกเขาไม่ได้คิดที่จะใช้เงินเพื่อประโยชน์เฉพาะตนฝ่ายเดียว แต่จะคำนึงถึงผู้อื่น โดยเฉพาะคนในครอบครัวอยู่เสมอ เช่น ซื้อเสื้อผ้าผลไม้ ดิ๊ดไม้ดิ๊ดมือฝากลูกหลาน ในช่วงกลับหมู่บ้าน เป็นต้น เหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่า ชีวิตของพวกเขาผูกติดอยู่กับสถานภาพและบทบาทในครอบครัว โดยเฉพาะ “ความเป็นผู้ใหญ่ในครอบครัว” ที่จำเป็นต้องเป็นห่วงเป็นใยสมาชิกอยู่เสมอ แต่ไม่ใช่ว่าสถานภาพและบทบาทดังกล่าวจะมีอิทธิพลต่อพวกเขาจนทำให้พวกเขาไม่สามารถคิดกระทำการอย่างอื่นตามความต้องการของพวกเขาได้เลย พวกเขากลับรู้สึกพอใจในความเป็นอิสระกับการที่เข้ามาขายลูกอมในกรุงเทพฯ แทนที่ต้องอยู่บ้านเลี้ยงหลาน ตามอย่างคนแก่ในหมู่บ้าน โดยทั่วไปกระทำกัน

10. ทุนสังคมบนความเหมือนคือพลังในการอยู่ร่วมกันในต่างถิ่น

ทุนสังคมบนความเหมือน (bonding social capital) เป็นทุนสังคมชนิดสำคัญที่ทำให้กลุ่มสีหมากสุกซึ่งสมาชิกแต่ละคนที่มีสถานภาพและบทบาทไม่แตกต่างกันมากนัก สามารถใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ มหานครร่วมกันได้เป็นอย่างดี ต่างคนต่างช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า ทุนสังคมบนความเหมือน (bonding social capital) อาจเป็นเงื่อนไขหรือพลังสำคัญในการอยู่ต่างถิ่นต่างแดนของผู้อพยพ ถึงแม้ว่าทุนสังคมชนิดนี้จะมีผลเสียในแง่ที่เป็นการสร้างกำแพงกีดกันคนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกที่มีคุณลักษณะแตกต่างไม่สามารถเข้าร่วมสร้างความสัมพันธ์ได้ แต่ทุนสังคมชนิดนี้ก็สามารถส่งเสริมให้กลุ่มคนต่างๆ ได้แสดงออกซึ่งอัตลักษณ์ของตนเองได้ นั่นหมายถึงการที่พวกเขามีที่ยืนอย่างมั่นใจในสังคมนั่นเอง

11. ทุนสังคมบนความต่างสามารถพัฒนาสู่ทุนสังคมบนความเหมือนได้

พิจารณาจาก ความสัมพันธ์ที่พัฒนาขึ้น จาก “คนที่ไม่รู้จักมักคุ้น” เป็น “คนที่รู้จักมักคุ้น” ด้วยความถี่ที่สูงขึ้นในการปฏิสัมพันธ์ และระยะเวลาที่ยาวนาน จะเห็นได้ว่า “เจ้าของบ้านเช่า” “และกลุ่มสีหมากสุก” ที่มักจะช่วยเหลือกลุ่มสีหมากสุกอยู่เสมอ หรือกรณีการที่กลุ่มสีหมากสุก

มี “ลูกค้าประจำ” เหล่านี้ ถึงแม้แต่ละคู่ความสัมพันธ์จะมีที่มาแตกต่างกัน สถานภาพทางเศรษฐกิจ และสังคมแตกต่างกัน แต่เมื่อสองกลุ่มมีโอกาสได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆหรือติดต่อสื่อสารกันเป็นประจำ และในระยะเวลาอันนาน ทำให้ทั้งสองกลุ่มมีความผูกพันลึกซึ้งซึ่งระหว่างกัน จนนำมาสู่การเห็นอกเห็นใจ และการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในที่สุด ดังนั้นอาจสรุปได้ว่าทุนสังคมบนความต่างสามารถพัฒนาสู่ทุนสังคมบนความเหมือนได้ ภายใต้เงื่อนไขแห่งความสม่ำเสมอในการปฏิสัมพันธ์กัน และในระยะเวลาอันพอควร

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะทางวิชาการ

1.1 ควรยอมรับว่าอัตลักษณ์เป็นสิ่งที่มีความหมายที่แน่นอนหรือหยุดนิ่งตายตัว เพราะอัตลักษณ์ถูกสร้างขึ้นโดยบริบทแวดล้อม หรือสถานการณ์ที่เฉพาะ หรือแหล่งอ้างอิงที่ทำให้ตัวคนมีความเป็นพิเศษกว่าสิ่งอื่นๆ ดังนั้น การศึกษาเรื่องอัตลักษณ์ควรพิจารณาจากสิ่งที่สร้างอัตลักษณ์ขึ้นมามากกว่าการศึกษาอัตลักษณ์อย่างโดดๆ ที่เพียงค้นหาตัวคนที่แน่นอนหรือหยุดนิ่งตายตัว

1.2 การพิจารณาทุนสังคมคงไม่ได้พิจารณาเฉพาะสิ่งที่เป็นนามธรรมในรูปของความสัมพันธ์ทางสังคมเท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาในสิ่งที่เป็นองค์ประกอบอื่นๆ ที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ดังกล่าวด้วย เช่น ลักษณะทางกายภาพที่แวดล้อม ความถี่และระยะเวลาในการปฏิสัมพันธ์

1.3 การพิจารณาทุนวัฒนธรรมจะไม่ใช่การพิจารณาเฉพาะสิ่งที่สืบทอดกันมาอย่างยาวนานหรือสิ่งที่เป็นอย่างเดิมเท่านั้น แต่หมายรวมถึงทุนวัฒนธรรมที่เกิดจากการปรับเปลี่ยนขึ้นมาในปัจจุบันด้วย เพราะทุนวัฒนธรรมดังกล่าวสามารถสืบทอดไปยังทุนวัฒนธรรมเดิมได้นั้น หมายความว่าสิ่งที่เข้าใจทุนวัฒนธรรมอย่างให้สอดคล้องกับความเป็นจริงนั้น จำต้องเข้าใจทุนวัฒนธรรมที่มีลักษณะเป็นกระบวนการหรือพัฒนาการ การจะเข้าใจเช่นนั้นได้จำเป็นต้องศึกษาทั้งทุนวัฒนธรรมที่ปรากฏในอดีตและทุนวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในปัจจุบันหรือที่เรียกว่าทุนวัฒนธรรมร่วมสมัย

1.4 ด้วยเหตุที่การศึกษาเรื่อง อัตลักษณ์ ทุนสังคม และทุนวัฒนธรรม เป็นสิ่งที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างมีพลวัต ดังนั้นการศึกษาเรื่องใดเรื่องหนึ่งเพียงเรื่องเดียวที่หยุดนิ่ง อาจทำให้เราไม่เข้าใจปรากฏการณ์ที่มีความสลับซับซ้อนได้อย่างรอบด้านลึกซึ้ง การศึกษาเรื่องใดเรื่องหนึ่งควรศึกษาอีกสองเรื่องประกอบกันอย่างมีพลวัตด้วย

1.5 เมืองและชนบท หากพิจารณาในแง่ของคำที่แตกต่างกัน หรือลักษณะทางภูมิศาสตร์ที่แตกต่างกัน อาจจะเป็นสิ่งคนละอย่างคนละขั้ว แต่หากพิจารณาในแง่ของการใช้ชีวิตของคนที่มีความสัมพันธ์ทั้งระหว่างกันเองและสิ่งแวดล้อมอยู่ตลอดเวลาแล้ว เราไม่สามารถแยกขาดเมืองและชนบท ออกจากกันได้ เพราะทั้งเมืองและชนบท มีความสัมพันธ์ที่เสริมสร้างกันและกันระหว่างเมืองอยู่

1.6 การพิจารณาเหตุแห่งการอพยพของคนชนบท โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้สูงอายุ นั้น นอกจากจะพิจารณาเรื่องโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมที่เป็นปัจจัยผลักดัน หรือปัจจัยดึงดูดแล้ว ควรพิจารณาปัจจัยในระดับปัจเจกบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการนิยามตัวเองในบริบทครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การต้องการเป็นคนสำคัญในครอบครัวนั้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการปรับตัวต่อสภาพสังคมสมัยใหม่ เพื่อการรักษาสถานภาพและบทบาทความเป็นใหญ่ในครอบครัวให้คงไว้ ซึ่งมีผลต่อการสร้างและรักษาอำนาจการต่อรองทางสังคมในครอบครัวได้

2. ข้อเสนอแนะทางนโยบาย

2.1 ควรมีการส่งเสริมเรื่องทุนสังคมบนความเหมือน (bonding social capital) ให้เป็นพลังขับเคลื่อนในการพัฒนาชุมชน/องค์กร เพื่อให้ผู้คนที่มีความเหมือนและบทบาทคล้ายกันร่วมกิจกรรม การพัฒนาระหว่างกันมากขึ้น และจะดีมากหากทำให้ผู้ที่มีความเหมือนและบทบาทต่างกัน มีสำนึกของความสัมพันธ์บนความเหมือนได้ เพราะจะทำให้การดำเนินกิจกรรมต่างๆร่วมกันเป็นไปได้ง่าย และสะดวกขึ้น รวมทั้งก่อให้เกิดการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมได้ง่ายขึ้น ที่สำคัญทุนสังคมบนความเหมือน จะก่อให้เกิดอัตลักษณ์ร่วม (collective identity) ทำให้ชุมชน/องค์กรมีที่ยืนในสังคม มีความมั่นใจในการดำเนินกิจกรรมต่างๆโดยไม่รอพึ่งพิงใคร อันจะนำไปสู่การพึ่งตัวเอง และความเข้มแข็งของชุมชน/องค์กร

2.2 การนำทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมมาใช้ประโยชน์ในการพัฒนาประเทศนั้น ไม่ควรพิจารณาแค่เพียงว่าสิ่งดังกล่าวเป็นของเดิมที่สืบทอดมาอย่างยาวนานเท่านั้น เพราะหากพิจารณาดังกล่าวเราก็จะนึกถึงกิจกรรมการพัฒนาที่เป็นแบบของเดิมๆที่ส่วนใหญ่เป็นแบบการอนุรักษ์นิยม เช่น การส่งเสริมปั้นการแกะสลักพระพุทธรูป การส่งเสริมการละเล่นดนตรีไทย การส่งเสริมการท่องเที่ยวพื้นบ้าน เป็นต้น แนวทางเพื่อพิจารณาสิ่งดังกล่าวควรมองอย่างเป็นพลวัตอยู่ตลอดเวลา เป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ตามยุคตามสมัย การพิจารณาเช่นนี้มีผลให้เราคิดกิจกรรมการพัฒนาที่ร่วมสมัยมากขึ้น เช่น ส่งเสริมการขายลูกอมของผู้สูงอายุในกรุงเทพฯ ส่งเสริมการเล่นอินเทอร์เน็ตเพื่อการเรียนรู้สร้างสรรค์ เป็นต้น

2.3 เนื่องจากว่าในปัจจุบันผู้สูงอายุจากชนบทอพยพเข้าสู่เมืองมากขึ้น เพราะตลาดแรงงานมีได้อยู่มากในชนบท แต่อยู่มีอยู่มากในเมืองใหญ่ และเราไม่สามารถหยุดการอพยพดังกล่าวได้ ดังนั้น ควรมีการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุสามารถเข้ามาทำงานในเมืองใหญ่ได้ ด้วยการสร้างหลักประกันความปลอดภัยให้ผู้สูงอายุ เช่น ตั้งศูนย์อำนวยความสะดวกหางานสำหรับผู้สูงอายุ ศูนย์เฝ้าระวังความปลอดภัยจากการทำงานของผู้สูงอายุ จัดทำประกันสังคมให้กับผู้สูงอายุอพยพ เป็นต้น เพราะจะทำให้ผู้สูงอายุในฐานะที่พวกเขาก็เป็นพลเมืองคนหนึ่ง ได้มีความมั่นใจในการใช้ชีวิตอยู่ในรัฐ อีกทั้งทำให้พวกเขาเกิดความภูมิใจในตัวเองด้วย

2.4 บ่อยครั้งที่คนมักจะมองเห็นเฉพาะความแก่ ความน่าสงสาร ของผู้สูงอายุที่ออกทำงานนอกบ้าน แต่ไม่เคยมองเห็นความเก่ง ความฉลาด การต่อสู้ชีวิตของพวกเขาเลย ดังคำกล่าวที่ว่า “ความแก่บังความเก่ง” การศึกษาครั้งนี้พบว่าผู้สูงอายุสามารถสร้างทั้งมูลค่าทางเศรษฐกิจและคุณค่าทางสังคมและวัฒนธรรมได้ และสิ่งที่เหนือไปกว่านั้นก็คือ สิ่งที่พวกเขาทำอยู่ขณะนี้ทำให้พวกเขามีคุณค่า มีความภูมิใจในตัวเอง และที่สำคัญทำให้พวกเขากลายเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ท่ามกลางที่หลายๆคนมองพวกเขาว่าเป็นกลุ่มคนที่เป็นภาระของวัยแรงงาน และเป็นอุปสรรคสำหรับการพัฒนาประเทศ การกักขังทางสังคมต่อผู้สูงอายุจึงเป็นการปิดโอกาสอย่างสิ้นเชิงในการพัฒนาประเทศดังกล่าว ดังนั้นควรส่งเสริมให้ผู้สูงอายุทำงานในระบบตลาดและมีบทบาททางสังคมมากขึ้น เบื้องแรกของการส่งเสริมดังกล่าวคือการมองผู้สูงอายุว่าเป็นผู้ที่มีพลัง นั่นเอง

3. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารoundต่อไป

3.1 การวิจัยนี้จำกัดอยู่เฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุที่ขายลูกอมเท่านั้น ทำให้ผลการศึกษาก็ได้ยังขาดความหลากหลาย การศึกษารoundต่อไปควรศึกษาเชิงเปรียบเทียบกับกลุ่มอาชีพอื่นๆที่มีสถานภาพคล้ายกัน เช่น กลุ่มเด็กที่ขายพวงมาลัย กลุ่มขอทานตามสะพานลอย เป็นต้น เพื่อจะได้เปรียบเทียบรูปแบบและคุณลักษณะของทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมที่ปรากฏ อันจะส่งผลให้สามารถยกระดับองค์ความรู้ที่ได้มีความลึกซึ้งขึ้น

3.2 ควรศึกษากลุ่มคนที่มีสถานภาพที่แตกต่างกันแต่มีความสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง เช่น กลุ่มตำรวจ กับกลุ่มค้าขายนอกระบบเศรษฐกิจ เพราะจะได้เห็นถึงทุนสังคมบนความต่าง (bridging social capital) อันเป็นการเพิ่มมิติการศึกษาเรื่องทุนสังคมให้กว้างขวางขึ้น

3.3 ควรใช้แนวคิดเรื่อง Habitus เป็นแนวทางในการอธิบายชีวิตของผู้คนที่อพยพเข้ามาใช้ชีวิตอยู่ในเมืองมากขึ้น เพราะจะทำให้เห็นถึงความแตกต่างทางชนชั้นที่ถูกกำหนดโดยวัฒนธรรมมากกว่าถูกกำหนดโดยปัจจัยทางเศรษฐกิจดังที่งานวิจัยเชิงปริมาณส่วนใหญ่นิยมทำกัน ทำให้งานวิจัยของเราน่าสนใจยิ่งขึ้น

3.4 ควรศึกษาผู้สูงอายุในฐานะที่เป็น “ผู้กระทำการ” มากกว่า “ผู้ถูกระทำ” กล่าวคือ แทนที่จะมองว่าผู้สูงอายุคือภาระของสังคม หรือผู้ที่จะต้องได้รับความช่วยเหลือด้านสวัสดิการต่างๆ จากผู้อื่น กลับจะมองว่า ผู้สูงอายุ คือผู้ที่คืนร่นต่อผู้ชีวิต ผู้ซึ่งไม่ใช่ภาระของสังคม แต่เป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยเสริมสร้างสังคมได้ไม่น้อยกว่าสมาชิกสังคมวัยอื่นๆ เพราะการมองเห็นนี้จะช่วยให้ผู้ศึกษาเองและสังคมสามารถลดอคติต่อการมองผู้สูงอายุในแง่ลบลงได้ ที่สำคัญจะช่วยให้ผู้สูงอายุมีความภูมิใจที่สังคมไม่ได้มองเขาอย่างไร้ค่าไร้พลัง

3.5 ควรศึกษากลุ่มคนที่อพยพจากเมืองเข้าสู่ชนบทหรือชนบทเข้าสู่เมืองให้มากขึ้น เพราะนอกจากเราจะได้ศึกษาชีวิตของกลุ่มคนต่างๆ ที่หลากหลายแล้ว ยังจะสามารถเข้าใจถึงชีวิตเมืองและชีวิตชนบทได้อย่างสัมพันธ์กัน ซึ่งเป็นการลดอคติการมองแบบแยกขั้วลงได้ อันจะช่วยให้เรามีมุมมองทางวิชาการที่รอบคอบมากขึ้น

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

งามพิศ สัตย์สงวน. สถาบันครอบครัวของกลุ่มชาติพันธุ์ในกรุงเทพมหานคร: กรณีศึกษาครอบครัวไทยโซ่. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

ฉวีวรรณ ประจวบเหมาะ. ปริศนาว่าด้วยอัตลักษณ์ และเอกลักษณ์ชาติพันธุ์ของกลุ่มที่ใช้ภาษา “ตระกูลไท” ในสุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบุรณค้อมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

ชินสัคค สุวรรณอัจฉริย. เครือข่ายทางสังคม.มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 2549.

ชัยอนันต์ สมุทวณิช. วัฒนธรรมคือทุน. กรุงเทพฯ : พี.เพรส, 2540

เชษฐา พวงหัตถ์. Structure-Agency โครงสร้าง-ผู้กระทำการ. กรุงเทพฯ: คณะกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติสาขาสังคมวิทยา สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ, 2548.

ณัฏกานต์ จิตรวัฒนา. กระบวนการและพลวัตของทุนทางสังคม: กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ บ้านโป่งคำ ตำบลคู่งษ์ อำเภอสันติสุข จังหวัดน่าน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาศิลปวัฒนธรรม คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2546.

ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์(บรรณาธิการ). ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมในระบบเศรษฐกิจและการจัดการยุคใหม่. กรุงเทพฯ : พี.เอ.ลิฟวิ่ง, 2547.

นฤมล นิราทร. หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้. มติชนรายวัน , 2548.

นิธิ เอียวศรีวงศ์. [Online].Available from: <http://www.midnightuniv.org/> (1 สิงหาคม 2549)

บัวพันธ์ พรหมพักพิง. กลุ่ม องค์กร และเครือข่าย : ทุนทางสังคมในชุมชน.เอกสารประกอบการประชุมวิชาการระดับชาติ สาขาสังคมวิทยา ระหว่างวันที่ 19-20 ธันวาคม 2546 : คณะกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติ สาขาสังคมวิทยา, 2546.

บัวพันธ์ พรหมพักพิง. การก่อเกิด ผลผลิตซ้ำ การขยายตัวทุนทางสังคมในชนบทอีสาน. ขอนแก่น : กองทุนสนับสนุนการวิจัย, 2546.

บัวพันธ์ พรหมพักพิง และสุวิทย์ ชีรสาศวัต (บรรณาธิการ). ทูลทางสังคม : มรดกเก่าจะพาเราไป
รอดจริงหรือ.ขอนแก่น : มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2546.

ปนัดดา นุณสาธนะย์ และหมี่ยิ้มเซอมี้อ.อาซ่า : หลากหลายชีวิตจากภูเขาสู่เมือง.เชียงใหม่ :
โรงพิมพ์มิ่งเมือง, 2547.

ปิ่นวดี ศรีสุพรรณ. “วาทกรรมทูลทางสังคม : กระบวนการสร้างแนวคิดและปฏิบัติการในบริบท
การพัฒนาของไทย(พ.ศ.2540-2546)”. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาสังคม
วิทยา คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

ปรีชา คุณินทร์พันธุ์. วัฒนธรรมนคร.ในสุภาวศ์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและ
มานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 224-
237.กรุงเทพฯ : ศรีบุรณค้อมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

ปรีชา คุณินทร์พันธุ์. สังคมวิทยาและมานุษยวิทยานคร. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

ประเวศ วะสี. ในชุมชนเข้มแข็ง ทูลทางสังคมของไทย.พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุน
เพื่อสังคม, 2542. อ้างถึงใน วรวุฒิ โรมรัตน์พันธ์. ทูลทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการ
เรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข(สรส), 2548.

ประสิทธิ์ ลิปรีชา. การสร้างและสืบทอดอัตลักษณ์ของกลุ่มชาติพันธุ์ม้งในวาทกรรมอัตลักษณ์.
กรุงเทพฯ : ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร, 2547.

ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี. อัตลักษณ์ ชาติพันธุ์ และความเป็นชายขอบ.ในศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร
(องค์การมหาชน). อัตลักษณ์ ชาติพันธุ์ และความเป็นชายขอบ / ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี.
บรรณาธิการ.กรุงเทพฯ : ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน), 2546.

มณีมัย ทองอยู่. การเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจชาวนาอีสาน. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สร้างสรรค์,
2546.

วรวุฒิ โรมรัตน์พันธ์. ทูลทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข(สรส), 2548.

ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน). อัตลักษณ์ ชาติพันธุ์ และความเป็นชายขอบ / ปิ่นแก้ว
เหลืองอร่ามศรี.บรรณาธิการ.กรุงเทพฯ : ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน),
2546.

สมศักดิ์ ศรีสันติสุข. สังคมวิทยาภาวะสูงอาย:ความเป็นจริงและการคาดการณ์ในสังคมไทย.
กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล. คนกรุงเทพฯเป็นใครบ้าง?. วารสารประชากร
และการพัฒนา 26, 3 (กุมภาพันธ์-มีนาคม 2549)

สาริณีย์ จันทร์ศรี. การสร้างทุนทางสังคมเพื่ออนุรักษ์พื้นที่ป่าสาละ: ศึกษากรณีขบวนการ
เคลื่อนไหวของเครือข่ายอนุรักษ์ป่าสาละ อ.นาโยง จ.ตรัง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหาร
สาขาวิชาวัฒนธรรมศึกษา มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, 2548.

สุภางค์ จันทวานิช. แนวคิดทางสังคมวิทยาของปีแอร์ บูร์ดิเยอ. ในสุภางค์ จันทวานิช,
รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการ
ของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบุรณคคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

สุริชัย หวันแก้ว.(บรรณาธิการ). เผชิญหน้าโลกาภิวัตน์ทางวัฒนธรรม: นโยบายวัฒนธรรมใน
บริบทใหม่. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เดือนตุลา, 2547.

สุวิทย์ ชีรสาคีวัตร. ศักยภาพทางเศรษฐกิจของชุมชนหมู่บ้านจากอดีตถึงปัจจุบัน. ใน บั้วพันธ์
พรหมพักพิง, ทุนทางสังคม: มรดกเก่าจะพาเราไปรอดจริงหรือ, ขอนแก่น :
มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2546.

อภิญา เพ็ญฟูสกุล. อัตลักษณ์. กรุงเทพฯ : คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ สาขาสังคมวิทยา, 2546.

อมรา พงศาพิชญ์. ความหลากหลายทางวัฒนธรรม(วิถีวิทยาในประชาสังคม). พิมพ์ครั้งที่ 3.
กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.

อมรา พงศาพิชญ์. Social Capital ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

อานันท์ กาญจนพันธ์. การระดมทุนเพื่อสังคม. กรุงเทพฯ: สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา, 2541.
อ้างอิงใน วรุณี โรมรัตน์พันธ์. ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็น
สุข(สรส), 2548.

ภาษาอังกฤษ

Anchalee Singhanetra-Renard."Mobility in North Thailand: A View from Within" in Population Mobility and Development : Southeast Asia and the Pacific, E. Jones and H.Richter,(eds). Canberra :Australian National University, 1981.อ้างถึงใน มณีมัยทองอยู่. การเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจชาวนาอีสาน. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สร้างสรรค์, 2546.

Barker,Chris. Cultural Studies: theory and Practice. London : SAGE, 2000.อ้างถึงใน อภิญญาเพ็ญฟูสกุล. อัตลักษณ์. กรุงเทพฯ : คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ สาขาสังคมวิทยา, 2546.

Barnes,J.A."Class and Committees in a Norwegian Islan Parish".Human Relations,1954.อ้างถึงใน ปรีชา คุวินทร์พันธุ์. สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา นคร. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

Barth,Fredrik. Ethnic Groups and Boundaries : the Social Organization of Culture Difference . Boston MA :Little Brown, 1969.ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน). อัตลักษณ์ชาติพันธุ์และความเป็นชายขอบ/ ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี.บรรณาธิการ.กรุงเทพฯ : ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน), 2546.

Berger,Peter and Luckman, Thomas. The social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge. New York : Anchor Books, 1967.

Bourdieu,Pierr. Distinction : A Social Critique of the judgement of Taste. London :Routledge, 1989.อ้างถึงในสุภางค์ จันทวานิช. แนวคิดทางสังคมวิทยาของปีแอร์ บูร์ดิเอด. ในสุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบูรณะคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

Bourdieu,Pierr. Outline of a Theory of Practice. Cambridge: Cambridge University, 1977. อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช. แนวคิดทางสังคมวิทยาของปีแอร์ บูร์ดิเอด. ในสุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบูรณะคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

Bourdieu,Pierr.(1986) "the Forms of Capital " in Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education. Edited by J.E. Richardson. N.Y: Greenwood Press. Reprinted in Education, Cultural, Economy, and Society. Edited by AH Halsey et al.Oxford : Oxford

University, 1997. อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์. Social Capital ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา, 2549

Bullen,Paul., and Onyx,Jenny. Measuring Social Capital in Five Communities in NSW. March,1998.อ้างถึงใน วรวิภา โธมสันพันธ์. ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข(สรส), 2548.

Cabin, Philippe. “La Distinction : Critiques Sociale du Jugement(1979)”,Sciences, Humaines. Numero special : L’ oeuvre de Pierr Bourdieu, sociologie, bilan critique, quell heritage?, 2002.อ้างถึงในสุภางค์ จันทวานิช. แนวคิดทางสังคมวิทยาของปีแอร์ บูร์ดิเยอ. ในสุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบูรณะคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

Choowattanapakorn,Tassana. “The social situation in Thailand : The impact on elderly people”. International Journal of Nursing Practice. Jun99, Vol.5 Issue 2,1999.อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบูรณะคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.

Coleman, Jame S. “Social Capital in the Creation of Human Capital ”in Social Capital : A Multifaceted Perspective. Edited Parta Dasqupta and Ismail Serageldin American Journal of Sociology 94 (Supplement) Washington DC.: The World Bank.,2000. อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์. Social Capital ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา, 2549.

Cowgill, Donald O. and Lowell D. Holmes. Aging and modernization.New York : Appleton-Century-Crofts, 1972.อ้างถึงใน สุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบูรณะคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549

- Dortier, Jean-Francoies. “Les Idees Pures N’ Existent Pas.”.Sciences Humaines.Numero special : L’oeuvre de Pierre Burdieu: sociologie, bilan critique,quell heritage?.2002, อ้างถึงในสุภางค์ จันทวานิช. แนวคิดทางสังคมวิทยาของปีแอร์ บูร์ดิเอด. ในสุภางค์ จันทวานิช, รวมบทความทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ปี 2549 เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการของ ศ.ดร.อมรา พงศาพิชญ์, 241-274. กรุงเทพฯ : ศรีบูรณะคอมพิวเตอร์-การพิมพ์, 2549.
- Edmund R. Leach,. Political Systems of Highland Burma . London : Athlone, 1954.
- Hall,Stuart. Cultural Identity and Diaspora.in Jonathan Rutherford(ed).,Identity : Community, Culture,Difference,. London : Lawrence and Wishart, 1990.
- Fukuyama,F. Trust : the social Virtues and the Creation of Prosperity. London : Peguin, 1995. อ้างถึงใน วรวิทย์ โรมรัตน์พันธ์. ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 2548.
- Gedden, Anthony. The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration.Berkeley& Los Angeles : University of California Press, 1984.
- Geertz, Clifford. Local Knowledge. New York: Basic Books, 1983
- Koodward, Kathryn (ed). Identity and Difference. London : SAGE, 1997.อ้างถึงใน อภิญาณี เฟื่องฟูสกุล. อัตลักษณ์. กรุงเทพฯ : คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ สาขาสังคมวิทยา, 2546.
- Putnam,Robert D. Making Democracy Work : Civic Tradition in Modern Italy. Princeton : Princeton University Press, 1993. อ้างถึงในอมรา พงศาพิชญ์. Social Capital ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณบดีคณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.
- Sirianni, Carmen and Friedland, Lewis. Social Capital and Civic Innovation : Learning and Capaciyy Building from the 1960s to the 1990s.Washington,D.C. : AmERICAN Sociological Association Annual Meetings, 1995.อ้างถึงใน วรวิทย์ โรมรัตน์พันธ์. ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 2548.
- Throsby, David. “Sustainability and culture : some theoretical issues,” International Journal of Cultural Policy. 1997.อ้างถึงใน ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์ (บรรณาธิการ). ทุนสังคมและทุนวัฒนธรรมในระบบเศรษฐกิจและการจัดการยุคใหม่. กรุงเทพฯ : พี.เอ.ลิฟวิง, 2547.
- World Bank. “Project Appraisal Document on a proposed Learning and Innovation Credit in the Amount of SDR 3.6 Million Equivalent to the Kingdom of Cambodia for a Northeast Village”, 1999.อ้างถึงใน วรวิทย์ โรมรัตน์พันธ์. ทุนทางสังคม. กรุงเทพฯ : โครงการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 2548.

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- ฉัตรทิพย์ นาถสุภาและวัลย์วิภา บุรุษรัตนพันธุ์(บรรณาธิการ). ประวัติศาสตร์ความคิดไทยกับแนวคิดชุมชน. กรุงเทพฯ : สร้างสรรค์, 2548.
- เบลชีย์, แคทเธอริน.เขียน แปลโดยอภิญาเพื่อองฟูสกุล แปล. หลังโครงสร้างนิยมฉบับย่อ=Poststructuralism: a very short introduction. กรุงเทพฯ : ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน), 2549.
- สุภางศ์ จันทวานิช. วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ.พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544.
- สุรียา สมุทรกุลดี และคณะ. “คนซึ่งอีสาน : ร่างกาย กามารมณ์ อัตลักษณ์ และเสียงสะท้อนของคนทุกซ์ในหมอลำซึ่งอีสาน”. นครราชสีมา : ห้องไทยศึกษานิตทัศน์ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, 2544.
- สุรียา สมุทรกุลดี และพัฒนา กิติอาษา. มานุษยวิทยากับโลกาภิวัตน์ : รวมบทความ. นครราชสีมา : สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี , 2542.
- อकिन รพีพัฒน์. ชุมชนแออัด:องค์ความรู้กับความเป็นจริง. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, 2542.
- อकिन รพีพัฒน์. ชีวิตและจุดจบของสลัมกรุงเทพฯแห่งหนึ่ง. พิมพ์ครั้งที่ 3 .กรุงเทพฯ : สมาคมวิจัยเชิงคุณภาพแห่งประเทศไทย สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
-
- ขาว ใจเหล็ก.สัมภาษณ์, 5 ตุลาคม 2549.
- คำทอง ประทุมมา.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- คำพอย ไคร่นุ่นนา.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- คำพา แก้วพาที.ผู้ใหญ่บ้าน ม.16 บ้านหนองฮาง.สัมภาษณ์, 23 พฤศจิกายน 2549.
- จันดา ทำน้ำเที่ยง.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- จันดี แสงกระจาย.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- ใจ อุทุมพร.กรรมการกลุ่มอาชีพสตรีบ้านหนองฮาง.สัมภาษณ์, 23 พฤศจิกายน 2549.
- ชู เฟิงน้ำคำ.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- บุญตา มีชัย.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- พู่ พัดโท.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.
- อ่อนจันทร์ แสงกระจาย.สัมภาษณ์, กันยายน-ธันวาคม 2549.

ภาษาอังกฤษ

Beyond Tocqueville Civil Society, and the Social Capital Debate in Comparative Perspective.

Tufts University: Press of Diani, 2000

Brown, David K. Social blueprints: conceptual foundations of sociology.New York: Oxford university press, 2004

Gary Taylor and Steve Spencer .Social Identities Muntidisciplinary approaches. Great Britain: Cromwell press, 2004.



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

คำศัพท์ที่ใช้ภายในกลุ่มสหประชาชาติ

ลำดับที่	คำศัพท์	ความหมาย
1	หมาน	ผลการขายสินค้าได้กำไรดี
2.	ใส่ซอง	การนำเสนอสินค้าเพื่อขายให้ลูกค้าคนใดคนหนึ่ง การเลือกแล้วว่าจะขายให้ลูกค้าคนไหน
3.	ขายขาด	ขายสินค้าได้หมดเกลี้ยง
4.	ค่านอน	ค่าเช่าห้องที่ต้องจ่ายเป็นรายวัน วันละ 20 บาท
5.	พรหมสี่หน้า	ศาลท้าวมหาพรหม โรงแรมเอราวัณ
6.	อมฮอลล์	ลูกอม
7.	พ่อใหญ่	คำสรรพนามที่ผู้น้อยทั้งหญิงและชายใช้เรียกผู้ใหญ่ที่เป็นชาย สูงอายุ เพื่อแสดงถึงความเคารพนับถือ โดยอาจจะมีพื้นฐาน ความสัมพันธ์มาจากการการเป็นเครือญาติกันหรือไม่ก็ได้ บาง กรณีผู้ใหญ่ที่มีอายุใกล้เคียงกันอาจใช้คำสรรพนามนี้เรียกกันก็ได้
8.	แม่ใหญ่	คำสรรพนามที่ผู้น้อยทั้งหญิงและชายใช้เรียกผู้ใหญ่ที่เป็นหญิง สูงอายุ เพื่อแสดงถึงความเคารพนับถือ โดยอาจจะมีพื้นฐาน ความสัมพันธ์มาจากการการเป็นเครือญาติกันหรือไม่ก็ได้ บาง กรณีผู้ใหญ่ที่มีอายุใกล้เคียงกันอาจใช้คำสรรพนามนี้เรียกกันก็ได้

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการข้อมูลทั่วไป

ชื่อ/นามสกุลผู้สัมภาษณ์.....อายุ.....ปี สถานภาพ ที่อยู่ มีภูมิลำเนา เลขที่
.....ม.....บ้าน..... ต..... อ..... จ.

รื้อยเอี๊ศ

วันที่สัมภาษณ์/...../.....

เวลาสัมภาษณ์ประมาณ

สถานที่สัมภาษณ์.....

1. ชีวิตครอบครัว
2. ก่อนขายลูกอมทำอะไรมาบ้าง
3. เหตุผลที่เข้ามาขายลูกอม
4. การติดต่อกับหมู่บ้านเมื่ออยู่ในกรุงเทพฯ-การเดินทาง
5. เกี่ยวกับการขายลูกอม

- 5.1 การเตรียมตัว
- 5.2 กระบวนการขาย
- 5.3 หลังการขาย
- 5.4 เคล็ดในการขายของ

ต้นทุน
การแพ็ค
จำนวนรับลูกอม
ชนิดลูกอม

อุปกรณ์
ของดี
การเดินทาง
สถานที่,วิธี,
จำวนที่ขง

การซื้อข้าวเย็น
กินข้าวเย็น
กำไร-ค่าใช้จ่าย
การเตรียมตัว
ขาย

6. ความสัมพันธ์แนวราบ
 - 6.1 สมาชิกในบ้านเช่า
 - 6.2 สมาชิกในกลุ่ม
 - 6.3 เจ้าของรถรับ-ส่ง
 - 6.4 แม่ค้าเจ้าประจำ
7. ความสัมพันธ์แนวตั้ง
 - 7.1 เจ้าของบ้านเช่า
 - 7.2 ลูกค้า
 - 7.3 รปภ.-เทศกิจ

ทุนสังคม
1.การตอบแทนกัน
2. การใช้ประโยชน์
ร่วมกัน
3. การมีส่วนร่วมใน
เครือข่าย
4. ความไว้วางใจ

ทุนวัฒนธรรม
1. ความคิด ความ
เชื่อ
2. พิธีกรรม
ประเพณี
3. กฎเกณฑ์สังคม
4. ทุนส่งเสริมมูลค่า

8. การมองชีวิตตนเองและผู้อื่น ชีวิตคู่ และความตาย
9. เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในชีวิต และทางออก

ภาคผนวก ก

แผนการดำเนินการวิจัย

แบ่งเป็น 3 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาข้อมูลเอกสารและเสนอโครงร่างฯ ระหว่างเดือนมิถุนายน - สิงหาคม 2549 ใช้เวลาประมาณ 3 เดือน

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาข้อมูลภาคสนาม (field research) ระหว่างเดือนกันยายน - ธันวาคม 2549 ใช้เวลาประมาณ 4 เดือนขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนของการสร้างความสัมพันธ์ และการฝังตัวร่วมกิจกรรมกับกลุ่มตัวอย่างอย่างต่อเนื่อง เพื่อบันทึกข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลด้วยวิธีต่างๆ ได้แก่ การสังเกต การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และการสัมภาษณ์กลุ่ม

ขั้นตอนที่ 3 เขียนรายงานเสนอผลการวิจัย อยู่ในระหว่างเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2550 ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน ขั้นตอนนี้เป็นขั้นสุดท้ายของการวิจัยที่ต้องทบทวน หรือตรวจสอบข้อมูลที่ศึกษาหรืออาจเก็บเพิ่มเติมในประเด็นที่ขาดหาย เป็นขั้นตอนของการสังเคราะห์ข้อมูลเขียนเป็นรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ รวมทั้งนำเสนอผลการวิจัย

อย่างไรก็ตามทั้ง 3 ขั้นตอนนี้ไม่สามารถแยกขาดจากกันได้ กล่าวคือ ขณะที่ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลภาคสนามนั้น เมื่อพบว่าข้อมูลบางประเภทเป็นข้อมูลที่ค่อนข้างสลับซับซ้อน เช่น รูปแบบความสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่มสีหมาสัก ผู้วิจัยจะพยายามเขียนข้อมูลดังกล่าวด้วยภาษาที่ใช้ในเนื้อหาของรายงานวิจัยนั้นเลย หรือในช่วงการเขียนรายงานการวิจัย หากมีข้อมูลประเภทที่ค่อนข้างมีความเคลื่อนไหว หรือหาข้อสรุปได้ไม่ถนัด เช่น การนิยามตัวตน ผู้วิจัยก็จะกลับไปเก็บข้อมูลนั้นจากนานาเพิ่มเติม หรือเมื่อเห็นว่าขั้นตอนที่ 1 นั้นขาดความสมบูรณ์ในเรื่องของโจทย์การศึกษา แนวคิดทฤษฎี รวมทั้งระเบียบวิธี ผู้วิจัยก็จะกลับไปปรับปรุง แก้ไขเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นของรายงานการวิจัย

ตารางแสดงแผนการดำเนินการวิจัยระหว่างเดือนมิถุนายน 2549 - กุมภาพันธ์ 2550 รวมระยะเวลา 9 เดือน

ขั้นตอน/ ช่วงเวลา	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
<u>ขั้นตอนที่</u> 1 ศึกษา ข้อมูล เอกสาร และเสนอ โครงร่างฯ												
<u>ขั้นตอนที่</u> 2 ศึกษา ข้อมูล ภาคสนาม												
<u>ขั้นตอนที่</u> 3 เขียน รายงาน และเสนอ ผลการวิจัย												

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

สาคร สมเสริฐ เกิดเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2524 ปัจจุบัน อายุ 26 ปี มีภูมิลำเนา เลขที่ 59 ม. 13 บ้านขาม ต.บึงนคร อ.ธวัชบุรี จ.ร้อยเอ็ด สำเร็จการศึกษาปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการการพัฒนาสังคม) เกียรตินิยม จากคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น เมื่อ พ.ศ. 2546 ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์เน้นการปกครอง) จากคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง เมื่อ พ.ศ. 2548 ปัจจุบันกำลังขอสำเร็จการศึกษา ปริญญาสังคมวิทยามหาบัณฑิต (สังคมวิทยา) คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย