

บทที่ 3

“ป่าอ้วน” เส้นทางการเดินทางของแม่ค้าถุงพลาสติก

ดังที่กล่าวไปแล้วในบทที่ 2 ชาวบ้านไม่เพียงประกอบอาชีพเกษตรกรรม แต่ได้ผันตนเอง กลายเป็นแรงงานรับจ้างในภาคเมือง สะสมทั้งรายได้และประสบการณ์ทักษะอาชีพ และได้ นำอาชีพค้าถุงพลาสติกเข้าสู่หมู่บ้าน ซึ่งสร้างรายได้มากกว่าอาชีพทำนา ในบทนี้ ผู้เขียนจะทำการ อธิบายเกี่ยวกับประเด็นเครือข่ายการค้าถุงพลาสติก โดยพิจารณาผ่านกรณีศึกษา “ป่าอ้วน” ตั้งแต่ ช่วงวัยสาวจนก้าวเข้าสู่การประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติก

3.1 บ้านเกิดและครอบครัวของป่าอ้วน

ป่าอ้วนเกิดปี 2508 บ้านเกิดคือ บ้านหนองก้าม (นามสมมติ) จังหวัดยโสธร ซึ่งหมู่บ้าน แห่งนี้ได้ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2425 โดยพ่อใหญ่ราช เรียบรัตน และพวกพ้องได้เดินทางจากบ้านข่านา คำ อำเภอเชียงใน จังหวัดอุบลราชธานี เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่แห่งนี้ บ้านหนองก้าม (นามสมมติ) แบ่งเป็นสองหมู่คือ หมู่3และหมู่6 ป่าอ้วนอาศัยอยู่หมู่ที่6 พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ลุ่มและ ที่ดอน ชาวบ้านในหมู่บ้านนับถือศาสนาพุทธ

อาชีพหลักของคนในหมู่บ้านหนองก้าม (นามสมมติ)คือ ทำนาและค้าถุงพลาสติก ชาวบ้านจะเริ่มทำนาในช่วงฤดูฝน เมื่อสิ้นฤดูทำนา ชาวบ้านส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพค้า ถุงพลาสติก โดยอาชีพค้าถุงพลาสติกจะแบ่งเป็นสองรูปแบบคือ หนึ่ง รับสินค้าจากโรงงานเพื่อเป็น ยี่ปี่ว สอง รับสินค้าจากยี่ปี่ว และนำไปขายส่งให้ลูกค้าอีกทอดตามพื้นที่ทางภาคอีสาน บางรายจะ ขายทั้งแบบยี่ปี่ว และส่งสินค้าให้ลูกค้าตามพื้นที่ทางภาคอีสาน สำหรับลักษณะรถขนส่ง ถุงพลาสติกของยี่ปี่วจะเป็นรถหกล้อ ไม่ใช่รถยนต์สี่ล้อแบบเดียวกับพ่อค้าแม่ค้ารายอื่น นอกจากนี้ ชาวบ้านบางคนได้ทำงานรับจ้างเล็กน้อยในละแวกหมู่บ้าน เช่น สร้างบ้าน เย็บผ้า รับจ้างทำนา หวานปุ๋ยในช่วงฤดูทำนา ขายบัตรเข้าสนามบั้งไฟในช่วงเทศกาลงานบุญบั้งไฟ

ในหมู่บ้านมีร้านค้าอยู่หลายแห่งมีทั้งร้านขายของชำ ร้านอาหารสด อาหารสำเร็จรูป และร้านอุปกรณ์การเกษตร เพื่อให้ชาวบ้านได้จับจ่ายใช้สอยกันอย่างสะดวกสบาย ปัจจุบันหมู่บ้าน หนองก้าม (นามสมมติ) มีโรงเรียนที่ทำการสอนตั้งแต่ระดับอนุบาลจนถึงประถมศึกษาปีที่ 6 ซึ่งป่า อ้วนได้จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 จากโรงเรียนแห่งนี้

ป้าอ้วนเป็นลูกกำพร้า พ่อเสียชีวิตตั้งแต่วัยเด็ก และแม่แต่งงานใหม่แต่ไม่มีลูกกับสามีใหม่ แต่อยู่กินได้ไม่นานพ่อเลี้ยงก็เสียชีวิต หลังจากนั้น แม่ป้าอ้วนก็ครองตัวเป็นแม่เฒ่าไม่ได้แต่งงานใหม่อีก ในช่วงที่ป้าอ้วนกลับบ้านเพื่อประกอบอาชีพขายถุงพลาสติกได้เพียงสามปีแม่ป้าอ้วนก็ได้เสียชีวิต

ป้าอ้วนมีพี่น้องรวมตนเองทั้งหมดสิบคน เป็นผู้ชายเจ็ดคนและผู้หญิงสามคน ลูกคนโตเป็นผู้ชาย (เกิด 2490) แต่งงานมีครอบครัว ตั้งแต่ป้าอ้วนยังเล็ก มีลูกทั้งหมดหกคน ลูกๆของพี่ชายคนโตมีอายุไล่เลี่ยกันกับป้าอ้วน ปัจจุบันพี่ชายอายุมากแล้ว จึงไม่ได้ทำงาน ลูกหลานหาเลี้ยง คนที่สองเป็นผู้หญิง เสียชีวิตแล้ว คนที่สามเป็นผู้ชาย แต่งงานมีครอบครัว ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ที่กรุงเทพฯ คนที่สี่เป็นผู้ชาย เสียชีวิตแล้ว คนที่ห้าเป็นผู้ชาย แต่งงานมีครอบครัวแล้ว ปัจจุบันทำงานรับจ้างที่ได้หัวน คนที่หกเป็นผู้หญิง แต่งงานมีครอบครัว อาศัยอยู่ที่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ประกอบอาชีพทำนา คนที่เจ็ดเป็นผู้ชาย แต่งงานมีครอบครัว ประกอบอาชีพขับแท็กซี่อยู่ที่กรุงเทพฯ คนที่แปดเป็นผู้ชาย อาศัยอยู่ที่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) รับจ้างเล็กๆ น้อยๆ และเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล คนที่เก้าเป็นผู้หญิง คือ ป้าอ้วน แต่งงานมีลูกสาวสองคน ปัจจุบันอาศัยอยู่ที่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ประกอบอาชีพแม่ค้าขายถุงพลาสติก และคนสุดท้ายเป็นผู้ชาย อาศัยอยู่ที่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) อดีตเคยช่วยป้าอ้วนค้าขายและทำงานล้างจานที่ในกรุงเทพฯ ขับแท็กซี่ และเคยประกอบอาชีพขายถุงพลาสติก แต่เลิกขายเนื่องจากลงสมัครเป็นนักการเมืองส่วนท้องถิ่น ปัจจุบันจึงยึดอาชีพนักการเมืองท้องถิ่น ในปี 2548 เคยรับตำแหน่งนายกองค์การบริหารส่วนตำบล ต่อจากนั้น ในปีพ.ศ. 2556 ได้รับเลือกตั้งเป็นสมาชิกสภาจังหวัด และช่วงเทศกาลงานบุญบั้งไฟน้องชายป้าอ้วนจะร่วมลงทุนกับคนนอกหมู่บ้านจัดสนามบั้งไฟ เล่นพนันบั้งไฟ

ป้าอ้วนเป็นลูกสาวคนสุดท้าย ซึ่งตามจารีตประเพณีอีสานลูกสาวคนสุดท้ายจะมีหน้าที่ดูแลพ่อแม่จนกว่าจะหมดลมหายใจ และได้รับมรดกในส่วนที่เป็นที่อยู่อาศัย แม่ของป้าอ้วนได้รับมรดกตกทอดมาจากพ่อแม่ทั้งสิ้น 40 ไร่ เป็นที่นาสองผืน ผืนแรกมีจำนวน 17 ไร่ มีลักษณะเป็นนาลุ่ม พื้นที่ต่ำ อีกผืนหนึ่ง 23 ไร่ มีลักษณะเป็นนาดอน พื้นที่สูง ที่นาทั้งหมดตกทอดตั้งแต่สมัยตายายของป้าอ้วน ได้บุกป่าถางพงเพื่อนำที่ดินมาใช้ทำมาหากิน ซึ่งตามจารีตประเพณีอีสานจะไม่แบ่งที่ดินให้ลูกชายจะแบ่งให้เฉพาะลูกสาวเท่านั้น หากครอบครัวใดมีสัตว์เลี้ยง เช่น วัวควาย พ่อแม่มักจะมอบให้ลูกชายเมื่อแต่งงาน ซึ่งลูกชายเมื่อแต่งงานไปต้องย้ายไปอยู่กับครอบครัวของภรรยาที่นาของตากับยายป้าอ้วนจึงตกทอดเป็นของลูกที่เป็นผู้หญิงทั้งหมดซึ่งหนึ่งในนั้นก็รวมแม่ของป้าอ้วนด้วย แต่ในรุ่นป้าอ้วนมีวิถีคิดที่แตกต่างจากเดิมแม่ป้าอ้วนได้แบ่งที่ดินให้ลูกๆ ทุกคน ลูกชายก็มีสิทธิ์จะได้รับมรดกด้วย แม่ป้าอ้วนแบ่งที่นาผืนแรกให้ลูกผู้ชายเจ็ดคน เหลือได้คนละประมาณ 2-4

ไร่ ส่วนพื้นที่สองให้ลูกสาวสามคน ไร่อ้วนได้ที่นาประมาณ 8 ไร่และที่ดินในส่วนที่บ้านประมาณงานกว่าๆ

การเป็นลูกสาวคนสุดท้องและได้รับมรดกมากกว่าพี่น้องคนอื่นๆ ถือว่าสร้างความหนักใจมากกว่าความรู้สึกดีใจ ซึ่งป่าอ้วนเล่าให้ฟังว่า “อายน้องที่เป็นผู้ชายบางคนมันบดี้ ฟังจะของกะบ่ได้ ยามบ่มีเงินกะเอามูลข่อนไปขายกินเบ็ด บัดขายกินเบ็ดกะมาห่ายืมป่า แต่ลิให้เอ็นว่ายืมกะบ่ແหม່ນ เอ็นขอชะ จังสิถึก ย่อนบ่เคยได้คิ่นจักเถื่อ ป่ากะบ่ได้รวยมาตะใสดอก หาเช่ากินแลงคือกัน ปากกัคตินถิบคือผู้อื่นั้นหละ บ่ได้มีเงินทองพอสิให้ไผ่ยืมดอก ครอบครัวยะมีลูกกะต้องเลี้ยง พวกอายน้องกะมีตะว่าป่านะมีมูลข่อน เงินหลายกว่าเขา บางเถื่ออายกับน้องชายมักแสดงอวดโตจะของข่มป่าตลอด ลิซัดขวางความคิดเห็นของป่าอ้วนผู้เรื่อง ตะก่อนเฮากะสู้สิ๊กน้อยใจ แต่พอมาเดี่ยวนี้นบ่สนใจ แล้วแต่พวกมันสิเฮ็ด เฮากะสิทำมาหากินสร้างครอบครัว” ...ป่าอ้วนตัดพ้อด้วยความน้อยใจญาติพี่น้อง (พี่น้องที่เป็นผู้ชายบางคนเกร ฟังพาตัวเองไม่ได้ พอไม่มีเงินก็นำสมบัติตระกูลไปขายกินหมด พอขายสมบัติหมดก็มายืม แต่พูดว่ายืมก็ไม่ได้ถูกเรียกว่าขอเลยก็ได้ เพราะไม่ค่อยได้คิ่น ตัวป่าก็ไซจะร่ำรวยอะไรหาเช่ากินค่า ปากกัคตินถิบเหมือนกับคนอื่นๆ ไม่ได้มีเงินทองพอที่จะให้คนยืมครอบครัวเราก็มีลูกต้องเลี้ยง พวกพี่น้องมันก็อ้างแต่ว่าป่าได้สมบัติเยอะ บางครั้งพี่ชายและน้องชายบางคนชอบแสดงอำนาจยกตนเองข่มป่าเสมอๆ ซัดขวางการแสดงความคิดเห็นของป่าในเรื่องต่างๆ เมื่อก่อนเรารู้สิ๊กน้อยเหนือต่ำใจ แต่เดี๋ยวนี้นบ่ค่อยสนใจแล้วแต่พวกมันจะทำ เราก็อามาหากินสร้างครอบครัวเรา)

ในช่วงวัยเด็กอาชีพหลักของครอบครัวป่าอ้วนคือ ทำนาปลูกข้าว เมื่อครั้งที่ยังเด็กจะช่วยแม่เลี้ยงควายและเลี้ยงไหม แม่ป่าอ้วนจะทอผ้าไหมไว้ทำเป็นผ้าถุงและโสร่งเพื่อเก็บไว้ให้ลูกสาว เมื่อเวลาที่ลูกสาวแต่งงานตามจารีตประเพณีอีสานต้องมีของกำนัลให้ญาติผู้ใหญ่ทางฝ่ายสามี ส่วนใหญ่จะเป็นผ้าไหม หมอนซิด การทอผ้าไหมจึงถือได้ว่าเป็นกิจกรรมยามว่างของแม่ป่าอ้วนเท่านั้น ไม่ได้ผลิตไว้เพื่อขาย แม่ป่าอ้วนเคยจะสอนทอผ้า แต่ป่าอ้วนไม่ชอบ เนื่องจากคิดว่าเป็นเรื่องละเอียดอ่อนจุกจิก ไม่ใช่กิจกรรมที่โคดโผน ป่าอ้วนชอบเลี้ยงควายมากกว่าตอนซิดควายยังสนุก ป่าอ้วนมีนิสัยซุกซนคล้ายเด็กผู้ชาย บ่อยครั้งมีเรื่องชกต่อยกับเด็กผู้ชายรุ่นราวคราวเดียวกัน และป่าอ้วนมักจะถูกเพื่อนๆ ล้อเสมอว่าเป็นลูกไม่มีพ่อ ซึ่งพ่อของป่าอ้วนได้เสียชีวิตตั้งแต่ยังเด็ก จึงทำให้มีความทรงจำในเรื่องราวเกี่ยวกับพ่อน้อยมาก ส่วนใหญ่จะได้ยินได้ฟังจากคำบอกเล่าจากแม่มากกว่า

คนแต่ก่อนแก่สมัยก่อนเลี้ยงลูกในลักษณะให้ดูแลตัวเอง ไม่ได้มีการเลี้ยงดูแบบประคบประหงม พี่ที่โตแล้วมีหน้าที่เลี้ยงดูแลน้อง ทุกๆ วันป่าอ้วนต้องหาน้ำจากลำห้วยใส่โอ่งที่บ้านสำหรับไว้ใช้อุปโภคในครอบครัว ซึ่งระยะทางจากบ้านไปลำห้วยก็ไกลกันมาก “ยามเช้า ยามแล้งป่ากะสิไปหาน้ำ เมื่อยกะเมื่อยแต่มันม่วนหลายกั้ว ยามไปพ้อกันกับหมู่กะสิป่าโต แก้วเล่นน้ำนำกัน เล่น

แล้วกะเมื่อเฮือน บางมือกะเล่นจนลืมหื้มเรียก เมื่อเฮือนกะลี้กแม่ตี แม่ตีกะหนีไปลี้ให้อยู่ถึงกกไม้
เขาเคียดให้แม่กะเมื่อเฮือน” (ตอนเช้าและตอนเย็นป่าจะไปหาบน้ำ เหนื่อยแต่สนุกมากกว่า เพราะ
เวลาเจอเพื่อนก็จะชวนกันแก้ม้าเล่นน้ำ พอเล่นเสร็จก็กลับบ้าน แต่บางวันเล่นจนลืมหื้มทำงาน กลับ
บ้านมาเลยถูกแม่ตี ป่าก็ไปแอบร้องไห้อยู่บนต้นไม้ หายโกรธแม่ก็กลับบ้าน)

ความแห้งแล้ง ฟ้าฝนไม่ตกตามฤดูกาล ทำให้สมัยที่ป่าอ้วนยังเด็กข้าวปลาอาหารไม่ค่อย
อุดมสมบูรณ์ กับข้าวที่ป่าอ้วนและพี่น้องมักจะได้อินกันเป็นประจำคือ ข้าวเหนียวกับน้ำปลาร้า
อาหารจำพวกไก่ หมู ปลา ไข่ นานๆครั้งจะได้กิน หรือในช่วงงานบุญของหมู่บ้าน ครอบครัวยุคไหนที่มี
ฐานะดีจะนำอาหารการกินที่ดีมีราคาไปถวายพระ ส่วนป่าอ้วนและพี่น้องจะไปช่วยงานบุญด้วย
เช่น ล้างจาน กวาดลานวัด หลังจากที่พระฉันท์ภัตตาหารเสร็จ ป่าอ้วนและพี่น้องจะมีโอกาสได้อิน
อาหารดีๆที่นานครั้งได้กิน

ป่าอ้วน มีเพียงแต่แม่เท่านั้นที่ต้องรับภาระเลี้ยงดูลูกทั้งสิบคนเพียงลำพัง หากในบางปีฝน
ฟ้าไม่ตกตามฤดูกาล น้ำไม่มีพอที่จะทำนา ผืนดินแห้งแล้ง ชาวบ้านต้องดิ้นรนต่อสู้เพื่อความอยู่รอด
จึงทำให้พ่อบ้านต้องออกไปทำงานรับจ้างปั่นสามล้อที่กรุงเทพฯ ครอบครัวยุคที่สามไปทำงาน
กรุงเทพฯฐานะทางครอบครัวมักจะดีขึ้นกว่าเดิม แต่สำหรับแม่ป่าอ้วนไม่สามารถจะเดินทางไป
ทำงานนอกหมู่บ้านเชิงผู้ชายได้ เนื่องจากต้องรับภาระเลี้ยงดูลูกทั้งสิบคน และการเดินทางออกไป
นอกหมู่บ้านถือเป็นเรื่องที่ไม่เหมาะสมสำหรับผู้หญิงในสมัยนั้น ซึ่งรวมถึงผู้หญิงที่เป็นแม่มาด้วย
เหตุผลดังกล่าว จึงทำให้แม่ป่าอ้วนไม่มีโอกาสในการยกระดับฐานะของครอบครัวให้ดีขึ้น ใช้ชีวิต
เพียงหาอยู่หากินไปวันๆกับลูกๆ ทั้งสิบคน ป่าอ้วนเคยพูดให้ผู้เขียนฟังว่า “ถึงเฮาสิบมีพ่อคือลูก
ผู้อื่นเขา แต่เฮากะดีใจที่มีแม่เลี้ยงเฮามาจนใหญ่ แม่เก่งแสงเลี้ยงลูกสิบคนผู้เดียว บ่มีพ่อกะบ่เป็น
หยิ่ง” (ถึงเราจะไม่มีพ่อเหมือนกับลูกคนอื่น แต่เราก็ดีใจที่มีแม่เลี้ยงจนเติบโตใหญ่ แม่เป็นผู้หญิงที่
เก่ง เลี้ยงดูลูกคนเดียวตั้งสิบคน)

3.2 เดินทางออกจากหมู่บ้านสู่การใช้ชีวิตในเมือง

“ป่าอ้วน” เป็นผู้หญิงอีสานที่ได้ดิ้นรนออกจากชุมชนเข้าไปหางานทำในกรุงเทพฯ
เนื่องจากที่นาประสบปัญหาความแห้งแล้ง ทำให้ผลผลิตทางการเกษตรไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร ราคา
ผลผลิตตกต่ำ จึงส่งผลต่อชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านในชุมชนเป็นอย่างมาก สถานการณ์ดังกล่าว
จึงเป็นตัวผลักดันให้ป่าอ้วนในวัยเพียงสิบแปดปีซึ่งอยู่ในช่วงปี 2526 ต้องดิ้นรนช่วยเหลือตัวเองเข้า
มาอยู่ในตัวเมืองกรุงเทพฯ และอาศัยเครือข่ายทางสังคมของความเป็นเครือญาติและความเป็นเพื่อน
เพื่อให้เธอมีที่พักพิงและช่วยหางานให้ทำ มีเด็กวัยรุ่นทั้งหญิงและชายอีกมากมายที่เดินทางมาหา

งานทำในกรุงเทพฯ ปรับตัวกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นครั้งยิ่งใหญ่ของชนบทภาคอีสาน เพื่อ
เพิ่มคุณภาพชีวิตของตนเองและครอบครัวให้ดีขึ้น

“อยู่เอือนกะซาบายอยู่ เอือนเฮา ญาติพี่น้องเฮา แต่มันยากหม่อมมันบ่มีเงินนี้
หละ หมู่ชวน ไปเฮ็ดงานในกรุงเทพฯเลยไปนำเขา เห็นเขาเมื่อบ้านมา มีเงิน มี
ทอง เฮาก็ออยากได้ ออยากมีคือเขา” (อยู่บ้านก็สบายดี บ้านเรา ญาติเรา แต่มัน
ลำบากตรงที่ไม่มีเงินนี้หละ เพื่อนชวน ไปทำงานที่กรุงเทพฯ เลยตกลง ไปกับเขา
เห็นเวลาตอนเค้ากลับบ้านมีเงิน มีทอง เราก็ออยากมีบ้างแบบเค้า)

ป้าอ้วนได้มีโอกาสมาทำงานที่กรุงเทพฯ เนื่องจาก เพื่อนฝูงชักชวนให้ไปหางานทำด้วยกัน
อยู่บ้านก็ไม่มีรายได้ ทำนา เลี้ยงควาย เลี้ยงไหมไปวันๆ สู้ออกไปทำงานที่กรุงเทพฯดีกว่า ได้เงินด้วย
จากค่าชักชวนของเพื่อน ป้าอ้วนจึงตัดสินใจผันชีวิตตัวเองจากเด็กเลี้ยงควายเข้าสู่การใช้ชีวิตใน
เมืองหลวง ซึ่งเป็นสถานที่ที่ไม่เคยสัมผัสมาก่อน และไม่อาจคาดการณ์ได้ว่าอนาคตข้างหน้าจะ
ดำเนินไปอย่างไร การตัดสินใจหางานทำในกรุงเทพฯจุดประสงค์หลักเพื่อต้องการยกระดับฐานะ
ทางเศรษฐกิจของครอบครัว และตอบสนองความปรารถนาอยากมี อยากได้ เลกเช่นชาวบ้านคนอื่น
ที่เดินทางทำงานนอกหมู่บ้านก่อนหน้าป้าอ้วน

ป้าอ้วนเล่าว่า “ไปกรุงเทพฯเทื่อแรกตอนอายุได้สิบแปดปี นั่งรถไปนำหมู แม่ให้เงินค่ารถ
กับค่ากินไว้สองร้อยบาท จ่ายค่ารถไปห้าสิบ เหลือร้อยห้าสิบ ลงรถอยู่หมอซิด นั่งรถเมล์ไปลง
ประตูนํ้า ไปขออนอนนำหมูเฮ็ดงานร้านข้าวมันไก่ นอนกับหมูกะลั่นอน ย่านเค้าแก่หมูฮู้ ย่านหมูถึก
เขาค่า บางเทื่อเค้าแก่หมูมาต้องไปแอบลั่นในห้องนํ้า อยู่ได้สามคืนญาติกะมาเอิ้นไปเฮ็ดงานเลี้ยงน้อง
ได้เงินเดือนสามร้อยบาท อยู่กินกับเจ้านาย” (ป้าอ้วนเดินทางไปหางานทำที่กรุงเทพฯครั้งแรกตอน
อายุสิบแปดปี เดินทางไปพร้อมกับเพื่อนที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน แม่ป้าอ้วนให้เงินสำหรับค่า
เดินทางและค่ากินสองร้อยบาท ป้าอ้วนจ่ายค่ารถประจำทางห้าสิบบาท ลงหมอซิด และนั่งรถเมล์
ไปลงประตูนํ้า วันแรกที่ถึงกรุงเทพฯ ป้าอ้วนก็ขอพักชั่วคราวอยู่กับเพื่อนในหมู่บ้านเดียวกันที่
เดินทางมาทำงานร้านข้าวมันไก่ ก่อนหน้าที่ป้าอ้วนจะมาหางานทำที่กรุงเทพฯ แต่เจ้านายเพื่อนจัด
บ้านพักไว้สำหรับลูกจ้างของเขาเท่านั้น ซึ่งการไปอาศัยกับเพื่อนจึงเป็นในลักษณะแอบอยู่อาศัย
โดยเจ้านายเพื่อนไม่รับรู้ บางวันถึงขนาดต้องไปแอบในห้องนํ้าก่อน เพราะกลัวเจ้านายเพื่อนจะมา
เจอ ไม่อยากทำให้เพื่อนเดือดร้อนเพราะตนเป็นต้นเหตุ อยู่กับเพื่อนคนนี้ได้สามวัน ญาติป้าอ้วนก็
ติดต่อให้ไปทำงาน งานแรกของชีวิตในกรุงเทพฯ คือ งานเลี้ยงเด็กได้เงินเดือนสามร้อยบาทต่อ
เดือน อาศัยอยู่กินที่บ้านเจ้านาย)

แม้ว่าการใช้ชีวิตช่วงแรกในตัวเมืองกรุงเทพฯค่อนข้างจะลำบาก เนื่องจากป้าอ้วนต้อง
ปรับตัวกับสภาพชีวิตความเป็นอยู่ในหลายๆด้าน เช่น การกิน ปกติอยู่ภูมิลำเนาป้าอ้วนจะกินข้าว

เหนียว ซึ่งเวลาที่ป้าอ้วนกินข้าวเหนียวจะทำให้อึดท้องมากกว่าข้าวอื่นๆ แต่มาอยู่ที่บ้านเจ้านาย มักจะได้กินแต่ข้าวต้ม ทำให้ต้องกินทีละมากๆ ถึงจะอึดท้อง ในช่วงที่ทำงานเลี้ยงเด็กป้าอ้วนมักจะถูกแม่บ้านที่นั่นต่อว่าเรื่องการกินอยู่บ่อยๆ และคุณถูกว่าเป็นเด็กบ้านนอกสกปรก ทำให้ป้าอ้วนรู้สึกเบื่อหน่าย อยากลาออก เพราะ รู้สึกไม่เป็นอิสระ เหมือนถูกบังคับควบคุมพฤติกรรม จะขยับเขยื้อนไปทางไหนก็อยู่ในสายตาแม่บ้านและเจ้านายตลอด ป้าอ้วนจึงตัดสินใจลาออกโดยการ โทกทว่า แม่ของป้าอ้วนให้กลับบ้านด่วน “ป้าจะไปตัวเจ้านายว่าแม่เขียนจดหมาย ให้เมื่อเดือนก่อน เขาจึงลืบได้ถามว่าเป็นหยังก็ลาออก” (ป้าอ้วนได้โทกทว่าเจ้านายว่าแม่ให้กลับบ้านด่วน เขาจะได้ไม่ถามว่าสาเหตุอะไรจึงลาออก) ป้าอ้วนได้ทำงานเลี้ยงเด็กได้ประมาณหกเดือน

หลังจากลาออกจากการงานเลี้ยงเด็กป้าอ้วน ได้งานใหม่คือ เด็กเสิร์ฟร้านกาแฟ เงินเดือนหกร้อยบาท ในช่วงทำงานเป็นเด็กเสิร์ฟป้าอ้วนพักอยู่ที่ร้านเช้าแก่ แต่งานนี้ทำได้เพียง 6 วันก็ต้องลาออก เพราะ เจ้าของร้านเป็นเต่าหัวงู จะมาลวนลาม ป้าอ้วนจึงตัดสินใจลาออก ถ้าหากอยู่นานคงถูกเจ้าของร้านทำมากกว่านี้แน่นอน ทำเสิร์ฟกาแฟได้ 6 วัน รับเงินเดือนเพียง 60 บาท

ในช่วงที่ไม่มียานทำป้าอ้วนรู้สึกว่าชีวิตช่างหดหู่ สิ้นหวังเป็นอย่างมาก จะกลับบ้านก็ไม่ได้กลัวชาวบ้านดูถูกเหยียดหยามว่าไปไม่รอดต้องกลับมาเลี้ยงควายเหมือนเดิม จากการผ่านงานมา 2 แห่ง ทำให้ป้าอ้วนเกิดความคิดที่ว่าอาชีพลูกจ้างนั้นไม่เหมาะสมกับตัวเองเลย ซึ่งในตอนนั้น ป้าอ้วนได้เจอกับเพื่อนหมู่บ้านเดียวกันขายปลาหมึกแห้งอย่าง จึงเกิดความคิดอยากเป็นแม่ค้าปลาหมึกแห้งอย่าง ป้าอ้วนมีเงินเก็บอยู่ 800 บาท และยืมเพื่อนอีก 300 บาท นำเงินไปซื้อรถเข็นขายปลาหมึกแห้งอย่างในราคา 500 บาท เหลือเงินสำหรับซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ 600 บาท ป้าอ้วนขายปลาหมึกแห้งอย่างแถวตลาดไต้รุ่งประตูน้ำ แต่บางครั้งได้เข็นรถไปขายแถวสวนจตุจักร สนามหลวงบ้าง เฉพาะช่วงเวลาที่พื้นที่แถวนั้นจัดงาน ขายช่วงห้าโมงเย็นจนถึงตีสี่ ช่วงเวลากลางวันจะนอนพักผ่อน ลูกค้าที่มาซื้อปลาหมึกกับป้าอ้วนมีทั้งลูกค้าขาประจำและขาจร ลูกค้าที่เป็นขาประจำเป็นคนทำงานกลางคืนในละแวกนั้นมีหลากหลายอาชีพ เช่น พ่อครัว เด็กเสิร์ฟ ผู้หญิงกลางคืน เป็นต้น ส่วนลูกค้าขาจรจะเป็นนักท่องเที่ยวตระเวนราตรีมีทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ

ลูกค้าป้ามีหลายแบบเป็นคนไทยกะมี บักสี่คากะหลาย แรกๆเว้ากันกะบู้เรื่องดอก ได้ลูกค้าแม่หญิงหากินช้อยแปล พักหลังมาแก่งขึ้นแห่นเว้าราคาได้ว่าจึกบาทๆ เว้าถึกแห่นผัดแห่น (ลูกค้าป้ามีหลายแบบคนไทยก็มี ฝรั่งเศสก็มีเยอะ แรกๆคุยกันก็ไม่ค่อยจะรู้เรื่อง ได้ลูกค้าผู้หญิงที่ทำงานกลางคืนช่วยแปล พอพักหลังแก่งขึ้น สามารถบอกราคาได้ว่ากี่บาท พุดถูกบ้างผัดบ้าง)

ช่วงแรกที่ขายปลาหมึกแห้งย่างป้าอ้วนไปเช่าบ้านพัก ลักษณะเป็นบ้านพักรวม ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงขายบริการ เด็กเสิร์ฟ บ้างปะปนกันไป ค่าเช่าเดือนละ 130 บาท แต่พักอยู่ที่นี้ได้ไม่นานป้าอ้วนได้ย้ายออกอยู่ที่อื่น เพราะคนอยู่เยอะแออัด เสียงดังทำให้นอนไม่ค่อยหลับ

ป้าอ้วนเล่าว่า “ขายของกะเมื่อยแล้ว อยากนอนสบายๆ แต่คนมันหลาย เสียงดังนอนหลับ บางมือป้าไปซื้อตัวหนังขาวบาท นอนใน โรงหนัง หนังจบกะออก” (กลับมาจากขายของก็เหนื่อยมากแล้ว ต้องการพักผ่อนให้สบาย แต่คนเยอะเสียงดัง ทำให้นอนไม่หลับ บ้างวันป้าต้องไปนอนที่โรงภาพยนตร์ชื่อบัตรราคายี่สิบบาท พอภาพยนตร์ฉายจบก็ออกมา)

หลังจากออกจากบ้านเช่ารวม ป้าอ้วนได้ย้ายไปเช่าบ้านอยู่กับเพื่อนที่มาจากหมู่บ้านเดียวกัน ซึ่งเพื่อนของป้าอ้วนทำงานเย็บผ้า เช่าบ้านเดือนละ 400 บาท อยู่แถวสลัมหลังวัดสระปทุม ช่วงนั้นขายปลาหมึกแห้งดีมาก ป้าอ้วนจึงชวนน้องชายคนสุดท้องและหลานสาวลูกพี่สาวคนที่สองมาขายด้วย ซึ่งป้าอ้วนได้ลงทุนให้ทั้งหมด ญาติทั้งสองคนทำหน้าที่เพียงแคขาย ไม่ได้มีส่วนแบ่ง แต่ป้าอ้วนจะจ่ายค่าที่อยู่อาศัยและค่ากินให้ ส่วนเงินที่เหลือจากหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดป้าอ้วนเก็บไว้ และส่งเงินกลับบ้านให้แม่ทุกเดือน เดือนละ 1,500-2,000 บาท แม่ป้าอ้วนนำเงินที่ส่งให้ไว้เป็นค่าอาหาร ทำบุญ ให้หลานลูกพี่สาวคนที่เจ็ดใช้จ่ายบ้าง และให้ลูกบางคนที่ทำมาหากินไม่ประสบความสำเร็จเวลากลับบ้านมักไปขอเงินจากแม่ป้าอ้วนบ้าง

การเดินทางออกจากบ้านเกิดมาหาเงินที่กรุงเทพฯ จึงไม่ได้เป็นอุปสรรคที่ทำให้ความสัมพันธ์กับทางบ้านต้องตัดขาดกัน ป้าอ้วนเล่าว่า แม่เขียนจดหมายมาหาเสมอ ไม่ว่าจะเขียนจดหมายฉบับไหนเนื้อความในจดหมายก็จะประมาณว่า “เงินเค็้อลูก อย่าลืมส่งเงินมาให้แม่” ส่วนใหญ่มีแต่ป้าอ้วนลูกสาวคนสุดท้องเท่านั้นที่ส่งเงินกลับบ้านให้แม่ไว้ใช้สอย ส่วนลูกคนอื่นๆ ไม่ค่อยส่งเงินกลับบ้าน เนื่องจากแต่งงานมีครอบครัวกันหมดแล้ว นอกจากจะไม่ส่งเงินให้แม่ใช้แล้ว ยังมีลูกชายบางคนขอขอเงินจากแม่ด้วย

ป้าอ้วนเป็นคนขยัน แม่ไม่ได้มีประสบการณ์ค้าขายตั้งแต่เด็ก แต่ถือได้ว่าเป็นผู้ที่มีการพรสวรรค์ในเรื่องทำการค้าเป็นอย่างดี เป็นคนที่มีหัวคิดทางการค้า รู้ว่าช่วงเวลาไหนควรจะขายอะไร ยกตัวอย่างเช่น ป้าอ้วนจะขายปลาหมึกแห้งย่างในช่วงฤดูหนาว ฤดูร้อนจะขายน้ำตาลสด เพราะขายดีมากกว่า ฤดูฝนจะกลับบ้านไปช่วยแม่ทำนา พอเสร็จจากการทำนา ป้าอ้วนจะเดินทางเข้ากรุงเทพฯ ทำการค้าขายเช่นเดิม ทำเช่นนั้นวนเวียนไปมาประมาณสองปีกว่า หลังจากนั้นชีวิตป้าอ้วนได้มีการปรับเปลี่ยนเนื่องจากการแต่งงาน สถานะเปลี่ยนแปลงจากหญิงสาวโสดสู่บทบาทความเป็นเมียและแม่

3.3 ชีวิตที่ก้าวเข้าสู่ความเป็น “เมีย” และ “แม่”

ในช่วงที่ป้าอ้วนเริ่มขายปลาหมึกแห้งอย่างมีพ่อค้าแม่ค้าขายไม่มากนัก แต่หลังจากนั้น อาชีพขายปลาหมึกแห้งอย่างได้ขยายตัวเพิ่มมากขึ้น มีคนหันมาประกอบอาชีพเช่นเดียวกับป้าอ้วนมากขึ้น ป้าอ้วนเล่าให้ผู้เขียนฟังว่า วันหนึ่งเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันขึ้นกับตัวเธอ และจากเหตุการณ์ดังกล่าวได้ผันให้ชีวิตเกิดความเปลี่ยนแปลง มีพ่อค้าที่ขายปลาหมึกแห้งอย่างคนหนึ่ง ชูเอามีดจะมาทำร้าย สาเหตุเนื่องจาก ป้าอ้วนขายสินค้าราคาถูกลงกว่า และด้วยลักษณะเด่นที่ช่างพูด ช่างคุย ลูกค้าจึงติดใจ ทำให้ขายดีกว่าผู้ค้ารายอื่นๆ

ป้าอ้วนเล่าว่า “ป้าย่านหลาย ย่านมันสิมาฆ่า เอ็ดหยังบ่ได้ฮีนให้ฮ้อยเดียว แต่กะยังมีโชค มีคนมาช่วยเว้ากับบักอันนั้น ประตูนํ้ามีแต่นักเลงเฮาเป็นแม่หยิงมาขายของผู้เดียวอันตรายหลาย เป็นหยังมาบ่มีใผช่วยได้” (ป้ากลัวมาก กลัวจะถูกฆ่าในตอนนั้นทำอะไรไม่ได้เลยได้แต่ยื่นร้องให้ แต่ถ้อยว่ายัง โชคดีมีคนมาช่วยพบกับพ่อค้าคนนั้น แถวประตูนํ้ามีแต่นักเลง ป้าเป็นผู้หญิงมาขายของคนเดียวถือว่าอันตรายอย่างมาก เป็นอะไรมาก็ไม่มีใครสามารถช่วยได้)

คนที่มาช่วยป้าอ้วนคือ พ่อครัวคนหนึ่งทำงานอยู่ร้านข้าวต้มแถวๆ ที่ป้าอ้วนขายปลาหมึก ผู้ชายคนนี้ถือว่ามีประสบการณ์ โชกโชนในวงการนักเลงอยู่บ้าง จึงทำให้การเจรจากับพ่อค้าคนดังกล่าวจบลงด้วยดี ซึ่งผู้ชายที่ช่วยป้าอ้วนในเหตุการณ์ครั้งนั้นก็คือ คู่ชีวิตของป้าอ้วน

ป้าอ้วนกับสามีเคยเจอกันบ่อยครั้ง ก่อนเหตุการณ์ที่จะถูกทำร้าย เพราะสามีทำงานเป็นพ่อครัวที่ร้านข้าวต้มแถวตลาดโต้รุ่งย่านประตูนํ้า ซึ่งเป็นละแวกเดียวกับที่ป้าอ้วนเซ็นรดาขายปลาหมึกแห้ง แต่ไม่ได้พูดคุยกันเป็นกิจจะลักษณะ

ป้าอ้วนเล่าว่า “ยามเมาเขาจะมาแซวว่า สิเอาจักบาท สิไปขอ แต่บ่ได้จิบเป็นเรื่องเป็นราว ตอนนั้นป้ากะมีผู้บ่าวอยู่แล้วเป็นคนกาฬสินธุ์คบกันสองปี แต่มีอันต้องเลิกกัน สาเหตุจากผู้บ่าวป้ามันเฮ็ดแม่หยิงท้อ เลยต้องแต่งงาน ป้าฮู้ข่าวกะเลิก ช่วงนั้นเสียใจเฮง หมดศรัทธาในความฮัก” (ตอนสามีเมาก็ชอบมาแซวว่าจะเรียกค่าสินสอดเท่าไรจะไปขอ แต่ไม่ได้จิบเป็นเรื่องเป็นราว ซึ่งตอนนั้นป้าอ้วนก็มีแฟนอยู่แล้วเป็นคนจังหวัดกาฬสินธุ์คบกันได้สองปี แต่ต้องมีอันต้องเลิกกันเนื่องจากแฟนไปทำผู้หญิงคนอื่นท้อ จึงต้องรับผิชอบ พอป้ารู้ข่าวก็เลยบอกเลิก ช่วงนั้นเสียใจมาก ทำให้หมดศรัทธาในความรัก)

ในบางครั้งสามีป้าอ้วนมักจะหยิบปลาหมึกกินฟรีแล้วพูดว่า “บ่ให้เด้เงิน สิให้เพื่อเดียว ยามไปขอ” (ไม่จ่ายเงินให้นะ จะให้ครั้งเดียวเลยเมื่อตอนไปขอแต่งงาน) ในตอนแรกป้าอ้วนไม่ถูก

ชะตากรรมสามิเลย เพราะไม่ชอบพฤติกรรมบางอย่าง เช่น เวลาคุยกับป้าอ้วนก็ดื่มเหล้ามามาย เวลาไม่เมาจะไม่ค่อยพูด หรือชอบหยิบปลาหมึกกินฟรี และป้าอ้วนก็ไม่ชอบผู้ชายผิวคล้ำด้วย

วันหนึ่งแม่ป้าอ้วนได้มาเยี่ยมลูกๆ ที่กรุงเทพฯ เมื่อสามิรู้ข่าวจึงถามป้าอ้วนว่า “แม่มาหาเพราะ เดี่ยวย้ายสิไปขอ” (แม่มาหาหรือ เดี่ยวพี่จะไปขอ) ในตอนแรกป้าอ้วนปฏิเสธการแต่งงาน เนื่องจากไม่ได้รักหรือชอบพอกันมาก่อน แต่ด้วยถูกแม่เกลี้ยกล่อม และดูท่าทางสามิก็คงจะรักจริง เป็นผู้ชายรู้จักทำมาหากินแต่งงานกันแล้วคงไม่ทำให้ครอบครัววอดอยาก ประกอบกับความรักครั้งก่อนที่ทำให้ป้าอ้วนมีมุมมองในเรื่องชีวิตคู่ที่แตกต่างไปจากเดิม ซึ่งจะพิจารณาเลือกผู้ชายที่จะมาเป็นคู่ชีวิตต้องเป็นคนขยันทำมาหากิน และคนที่รักเรามากกว่าที่เรารักเขา ป้าอ้วนจึงตอบตกลงแต่งงานกับสามิ

แม่ป้าอ้วนเรียกค่าสินสอดเงินหมั้นห้าพันบาท หลังจากตกลงกัน สามิป้าอ้วนได้ถอดสร้อยทองที่ใส่ติดตัวมามอบให้ป้าอ้วนไว้ ถือว่าเป็นการหมั้นจับจองก่อน หลังจากหมั้นหมายกันอย่างไม่เป็นทางการ แต่มีผู้ใหญ่ทางฝ่ายภรรยาเป็นสักขีพยานจากนั้นแม่ก็พาป้าอ้วนกลับบ้าน เพราะกลัวสามิจะคิดว่าหมั้นกันแล้วจะสามารถมีเพศสัมพันธ์กันได้ แม่ป้าอ้วนไม่ยอมให้ชิงสุกก่อนห่ามเด็ดขาด คนเฒ่าคนแก่ถือว่าการทำหญิงกับชายมีเพศสัมพันธ์กันก่อนแต่งงานเป็นเรื่องที่ไม่เหมาะสม และเมื่อได้ฤกษ์ยามยามดีแล้วจึงจัดพิธีแต่งงานที่บ้านหนองก้าม (นามสมมติ) บ้านเกิดของป้าอ้วน

ป้าอ้วนแต่งงานเมื่อปีพ.ศ. 2529 ตอนนั้นอายุ 21 ปี ส่วนสามิอายุ 30 ปี ห่างกัน 9 ปี สินสอดที่ได้รับจากฝ่ายสามิ หนึ่งหมื่นห้าพันบาทกับทองหนึ่งบาท ถือว่ามีมูลค่ามากเมื่อเทียบกับผู้หญิงคนอื่นและเพื่อนฝูงในหมู่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่จะได้สินสอดประมาณห้าพันบาท สามิป้าอ้วนไม่ต่อรองค่าสินสอดขอลดเลย แม้แต่บาทเดียว ด้วยสาเหตุนี้เองจึงทำให้แม่ป้าอ้วนพึงพอใจในตัวลูกเขย และยกลูกสาวให้เป็นภรรยา ซึ่งก่อนหน้านั้นมีผู้ชายในหมู่บ้านมาสู่ขอป้าอ้วน แต่ชายผู้นั้นบอกว่แม่ป้าอ้วนเรียกค่าสินสอดแพง จึงปฏิเสธ

ป้าอ้วนเล่าว่า “มือก่อนบ่าวสาวได้สักกันกะแต่งงานกันได้ ถ้าผู้ใหญ่บัก บางคู่จะอยู่กันยี่ด บางคู่อยู่บ่ได้กะป่ากัน ไป โตป่ากะอยู่ในข้อแรกนั่นหละ” (สมัยก่อนหนุ่มสาวแม้จะไม่ได้รักชอบพอกันก็แต่งงานกันได้ หากผู้ใหญ่เห็นว่าสมควร บางคู่ก็สามารถอยู่ด้วยกันอย่างชืดยาว แต่บางคู่ก็ต้องเลิกรากันไป ส่วนตัวป้าอ้วนก็ลงเข้ากับข้อแรกที่อยู่กันชืดยาว)

สามิป้าอ้วนเป็นคนจังหวัดศรีสะเกษ แถบอีสานใต้ พื้นฐานครอบครัวประกอบอาชีพทำนาเช่นเดียวกันกับป้าอ้วน สามิเดินทางจากบ้านเกิดมาทำงานที่กรุงเทพฯ ตอนอายุ 18 ปี งานแรกที่ทำคือ งานล้างจาน และหลังจากนั้นทำอาชีพพ่อครัวร้านข้าวต้มแถวตลาดใต้รุ่งย่านประตูน้ำ จน

ได้มาพบกันกับป้าอ้วนที่เซ็นปลาหมึกแห้งอย่างขายในละแวกนั้น ลักษณะนิสัยของสามีเป็นคนใจกว้าง ใจใหญ่ ใจนักเลง ดื่มเหล้าสูบบุหรี่ ไม่เล่นการพนัน แต่เมื่ออายุเริ่มมากสุขภาพร่างกายไม่ค่อยเอื้ออำนวย สามีป้าอ้วนจึงลด ละดื่มเหล้าน้อยลงจากสมัยวัยหนุ่ม ส่วนบุหรี่ยุติเลิกสูบตั้งแต่มีลูกสาวคนแรก เนื่องด้วยลูกคนแรกมีโรคประจำตัวหอบหืด

หลังจากแต่งงานป้าอ้วนกับสามี ได้กลับมาใช้ชีวิตคู่ที่กรุงเทพฯ ช่วยกันทำมาหากินต่างคนต่างประกอบอาชีพของตนเอง แต่เมื่อท้องลูกคนแรกป้าอ้วนได้หยุดขายปลาหมึกแห้งอย่างงดทำงานหนัก ซึ่งช่วงนั้นสามีหาเลี้ยง พอกตลอดลูกได้ 15 วัน เกิดปัญหาเป็นอันต้องหอบลูกกลับไปอยู่บ้านเกิด เพราะสามีแต่งงานร้านอาหารที่ทำงานเลิกกิจการ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในครอบครัว ป้าอ้วนกับลูกจึงย้ายไปอยู่บ้านที่โยธธ ส่วนสามีหางานใหม่ทำ ต่อมาสามีได้งานที่จังหวัดระยอง เป็นพ่อครัวที่ภัตตาคารแห่งหนึ่ง พอสามีได้งานทำเป็นหลักแหล่งแล้ว ป้าอ้วนจึงพาลูกมาอาศัยเช่าห้องอยู่กับสามีที่ระยอง

ในช่วงแรกของการกลับมาเริ่มต้นทำมาหากิน ป้าอ้วนขายยำมะม่วงที่กรุงเทพฯ ส่วนลูกสาวให้สามีเป็นคนเลี้ยงในระหว่างที่ป้าอ้วนขายยำมะม่วงที่กรุงเทพฯ สามีจะทำงานตอนกลางคืน เริ่มงานตั้งแต่ห้าโมงเย็นจนถึงประมาณตีสอง สามีจะพาลูกไปที่ทำงานด้วย บางคืนจะให้ลูกนอนในครัวหรือมุมเล็กๆ ในห้องน้ำของภัตตาคาร ฝากไว้กับพนักงานเฝ้าห้องน้ำ พอสามีเลิกงานจะอุ้มลูกน้อยกลับห้องเช่าที่อยู่ละแวกไม่ไกลจากที่ทำงานมากนัก ซึ่งที่ทำงานของสามีป้าอ้วนเป็นลักษณะรูปแบบภัตตาคารและคาเฟ่ ส่วนป้าอ้วนอาทิตย์หนึ่งจะกลับมาหาลูกสาว อยู่ด้วยกันประมาณวันหรือสองวัน จึงกลับไปขายยำมะม่วง ในช่วงเวลาที่ป้าอ้วนขายยำมะม่วงจะพักอยู่กับพี่ชายคนที่เจ็ด

ในช่วงประมาณปีพ.ศ. 2535 เกิดวิกฤติในชีวิตครั้งใหญ่ ป้าอ้วนเล่าว่า “มีหนึ่งผู้สืบทอดสหายโต เลยไปหาหมออยู่โรงพยาบาลรามารชิบตี ตรวจแล้วอีกสามสี่มีหมอหมอนัดมาฟังผล พอสอดมือมาฟังผล หมอว่าป้าเป็นมะเร็งต่อมน้ำเหลือง เขาอุ้มกะนั่งให้กับหม่อม ยานจะของตาย ยานบ่ได้อยู่กับลูก ยานหมคสู้อย่าง บอกผัวว่าขั่นข่อยตายเบ็งลูกให้ดีเดื่อแต่ลูกกะยังน้อย อย่าที่มออย่าป้าลูก คั่นเจ้าอยากมีเมียใหม่กะมีโลด ป้ากะทิ้งเว้าทิ้งให้ ยามแนมหน้าลูกแสงให้ มันเจ็บปวดอิหลี ช่วงนั้นก็บ่มีเงินแต่โรงพยาบาลดี เขามิงบให้คนไข้อนาถา คนที่บ่มีเงินจ่ายค่ารักษา แต่เขาต้องอย่างเอกสารหลายหม่อมกัวลีแล้ว บางคนเขาบ่กล้าไป ยานคนหลาย ยานได้ติดต่อกับราชการ แต่ป้าบ่ย้านดอก ขายของเขาแสงพ้อคนมาหลายของพอซ่านี่ลีย้านเฮ็ดหยัง ช่วงรักษาก็ให้ยา หัวโล้นหมค รักษาโตได้สองปี ยังดีที่เฮา”(วันหนึ่งป้ารู้สึกร่างกายผิดปกติ ป้าจึงไปตรวจที่โรงพยาบาลรามารชิบตี อีก3-4 วันมาฟังผลตรวจ หมอบอกว่าป้าเป็นมะเร็งต่อมน้ำเหลือง พอ

ได้ฟังก็ร้องไห้ กลัวตาย กลัวไม่ได้อยู่กับลูก กลัวทุกสิ่งทุกอย่าง บอกกับสามีว่า ถ้าป้าตายให้ดูแลลูกดีๆ เพราะลูกยังเล็ก อย่าทิ้งลูก ถ้าอยากมีเมียใหม่ก็มีเลย พูดกับสามีทั้งน้ำตา ยิ่งเมื่อได้มองหน้าลูกยิ่งน้ำตาไหลพราก มันเจ็บปวดมาก ซึ่งช่วงที่ไม่สบายก็ไม่ค่อยมีเงิน โชคยังดีที่โรงพยาบาลมีงบประมาณให้กับคนป่วยที่ไม่สามารถจ่ายค่ารักษาพยาบาลได้ ป้าต้องไปทำเรื่องหลายแห่ง คนไข้บางคนเขาไม่กล้าไปกลัวเจ้าหน้าที่ กลัวสถานที่คนเยอะ กลัวการติดต่อกับราชการ แต่ป้าไม่กลัวเพราะขายของยังได้เจอผู้คนมากมายกว่านี้ เรื่องแค่นี้จะกลัวทำไม ช่วงรักษาตัวหมอให้ยาจนผมร่วงหมด รักษาโรคมะเร็งเป็นระยะเวลากว่าสองปี ยังดีที่หาย)

หลังจากรักษาโรคมะเร็งหายไม่ถึงปีป้าอ้วนได้ท้องลูกสาวคนที่สอง เมื่อลูกคนที่สองอายุได้ 3 ขวบ ป้าอ้วนต้องการช่วยสามีหาเงินเพื่อมาใช้จ่ายในครอบครัว จึงขอเงินทุนจากสามีมาซื้อรถเงินผ่อนตัวเองเป็นแม่ค้าส้มตำ เข็นขายแถวๆห้องพักที่ป้าอ้วนพักอาศัย กิจการสัมตำขายดี เพราะพื้นที่แถวนั้นผู้คนอยู่อาศัยมาก ทำงานหลากหลายอาชีพ ส่วนใหญ่เป็นคนอีสานที่เคลื่อนย้ายมาทำงานในเมือง ในช่วงแรกขายแบบรถเข็น ต่อมาเริ่มขยับขยายต่อเติมเป็นรถมอเตอร์ไซค์ฟ่งข้าง เวลาขายจะได้ไม่ลำบาก ช่วยทุ่นแรง สามีป้าอ้วนทำงานกลางคืน พอกลางวันจะช่วยป้าอ้วนเตรียมของออกขาย เช่น นึ่งข้าวเหนียว สับมะละกอ พอป้าอ้วนออกไปขายส้มตำ สามีจะนอนพักผ่อนจนถึงเวลาที่ลูกๆเลิกเรียน ซึ่งช่วงนั้นไม่ต้องห่วงเรื่องลูกมากนัก เพราะลูกเข้าโรงเรียนกันหมดแล้ว พอเลิกเรียนสามีจะไปรับลูกๆ และประมาณไม่เกินหนึ่งทุ่มป้าอ้วนจะกลับมาห้องเช่าเก็บข้าวของทำความสะอาด และเตรียมวัตถุดิบเพื่อขายในวันต่อไป

ช่วงวันหยุดลูกสาวคนโตจะช่วยเตรียมวัตถุดิบเพื่อขาย เช่น ไข่ไก่ หรือนั่งรถไปขายด้วย เวลาที่ขอลูกค้าจะมาอุดหนุนอย่างล้นหลาม ป้าอ้วนทำคนเดียวไม่ค่อยทัน ส่วนลูกสาวคนเล็กจะช่วยเล็กๆ น้อยๆ ที่ความสามารถของเด็กพอทำได้ เช่น เต็ดพริก ล้างผัก คั้นมะนาว ป้าอ้วนขายส้มตำ ส่วนสามีทำอาชีพเป็นพ่อครัว สองสามีภรรยาช่วยกันทำมาหากินอย่างแข็งขันเพื่อหาเงิน ทำให้มีเงินเก็บมากกว่าการทำงานเพียงคนเดียว เมื่อป้าอ้วนกับสามีเก็บเงินได้จำนวนหนึ่ง เมื่อปีพ.ศ. 2538 จึงนำเงินบางส่วนไปสร้างบ้านใหม่อยู่ที่หมู่บ้านหนองก้าม (นามสมมติ) บ้านเกิดของป้าอ้วน ซึ่งในตอนนั้นผู้ที่อาศัยอยู่คือ แม่และหลานชาย (ลูกพี่ชายคนที่เจ็ด) ของป้าอ้วน ซึ่งบ้านหลังใหม่สร้างเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยให้แม่แทนหลังเก่าที่ผุพัง

ช่วงปี พ.ศ.2539 สามีป้าอ้วนได้เปิดร้านข้าวต้ม แซ่จ้านต่อจากเจ้าของคนเก่า ส่วนป้าอ้วนต้องเลิกขายส้มตำมาบริหารกิจการร้านอาหารแทน และได้จ้างเด็กเสิร์ฟ พ่อครัว คนล้างจาน มาช่วยอีกแรง เพราะ ทำหน้าที่ทุกอย่างเพียงคนเดียวคงไม่ไหวแน่นอน ร้านข้าวต้มดำเนินกิจการได้

ประมาณหนึ่งปีเศษ ในปี พ.ศ. 2540 เกิดภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ ทำให้กิจการร้านข้าวต้มต้องปิดตัวลง สามิป่าอ้วนได้ลาออกจากภัตตาคารที่ทำงานเดิม ย้ายมาทำงานใหม่ ย้ายห้องพัก ส่วนป่าอ้วนได้กลับมาทำอาชีพแม่ค้าส้มตำอีกครั้ง เพื่อเริ่มเก็บเงินใหม่ เนื่องจากเงินเก็บได้หมดไปกับการเปิดกิจการร้านข้าวต้ม

3.4 กลับคืนสู่ภูมิลำเนาและการกลายเป็นแม่ค้าถุงพลาสติก

3.4.1 ประวัติการสร้างเครือข่ายจากการเป็นเครือข่ายและคนรู้จัก

ป่าอ้วนเริ่มผันตัวเองมาเป็นแม่ค้าขายถุงพลาสติกเมื่อปีพ.ศ. 2545 ก่อนนี้ป่าอ้วนและครอบครัวทำมาหากินที่ระยอง ซึ่งป่าอ้วนเป็นแม่ค้าขายส้มตำ ส่วนสามิเป็นพ่อครัวที่ภัตตาคารแห่งหนึ่ง สาเหตุที่ป่าอ้วนต้องย้ายกลับภูมิลำเนา เนื่องจากต้องทำหน้าที่ดูแลแม่ในวัยชราภาพ ตัวป่าอ้วนเป็นลูกสาวคนสุดท้องตามจารีตประเพณีอีสานต้องเป็นผู้ดูแลพ่อแม่ เหตุผลร่วมอีกประการหนึ่งคือเบื่อหน่ายกับการดิ้นรนต่อสู้กับชีวิตในเมือง คิดถึงญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงในหมู่บ้าน

หลังจากกิจการร้านข้าวต้มขาดทุนป่าอ้วนกับสามิจึงเริ่มช่วยกันเก็บเงินใหม่อีกครั้ง ช่วงนั้นได้รับข่าวจากทางบ้านว่าแม่ป่าอ้วนป่วยบ่อยๆ จึงเกิดความรู้สึกเป็นห่วง ความคิดแรกของการหวนคืนถิ่นฐานบ้านเกิด ใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านของตนเอง

ป่าอ้วนเล่าความรู้สึกในตอนนั้นว่า “อยากเมื่อเฮือนไปหาแม่ เลอะเจ็บป่วยคู่ บ่มีไผเบิ่ง ไผแยง แต่อยู่บ้านบ่สู้สิเฮ็ดหยัง เฮ็ดนากะแสงบ่มี บ่พอกินแท้” (อยากกลับบ้านไปหาแม่ แม่ไม่ค่อยสบายเจ็บป่วยบ่อยๆ ไม่มีใครดูแล แต่อยู่บ้านก็ไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร ทำนาร่างกายก็คงไม่ไหว และไม่พอกินแน่นอน)

ช่วงโอกาสเหมาะหลานชาย (ลูกพี่ชายที่เจ็ด) ที่แม่ของป่าอ้วนได้เลี้ยงดูมาตั้งแต่เด็กชวนให้มาขายถุงพลาสติก ซึ่งในตอนแรกป่าอ้วนได้ปฏิเสธ เนื่องจาก ไม่มีประสบการณ์ขายถุงพลาสติก แต่หลานชายยืนยันว่าจะช่วยขาย จึงทำให้ป่าอ้วนเปลี่ยนใจและผันตนเองเป็นแม่ค้าขายถุงพลาสติก หลานชายของป่าอ้วนมีประสบการณ์ขายถุงพลาสติกนานพอสมควร และมีลูกค้าขาประจำ ก่อนมาช่วยป่าอ้วนหลานชายจะขายในลักษณะของเด็กติดรถ มีรายได้คิดเป็นเปอร์เซ็นต์จากการขายถุงพลาสติก

เนื่องจาก เป็นห่วงแม่ที่ชราภาพและคำรับประกันของหลานชายว่าหากกลับมาอยู่ที่บ้านจะมีอาชีพ และไม่อดตายอย่างแน่นอน ป่าอ้วนจึงตัดสินใจทิ้งอาชีพขายส้มตำ และทิ้งการใช้ชีวิตในเมือง กลับคืนสู่ภูมิลำเนาเดิม กลายเป็นแม่ค้าถุงพลาสติกแทน ส่วนสามิป่าอ้วนในขณะนั้นยังคงทำงานที่ระยอง และในช่วงเวลานั้น ป่าอ้วนและสามิมิเงินเก็บแสนกว่าบาท จึงนำเงินควานรถยนต์และลงทุนซื้อถุงพลาสติก ป่าอ้วนหัดขับรถยนต์กับเพื่อนที่เป็นครูสอนที่โรงเรียนในหมู่บ้าน

ในช่วงแรกป้าอ้วนขายถุงพลาสติกกับหลานชายสองคน ขายได้เกือบปี สามิและลูกจึงย้ายกลับมาอยู่ด้วยกัน การกลับมาอยู่ที่บ้านก่อนสามิและลูกถือได้ว่าป้าอ้วนเป็นผู้วางรากฐานให้กับครอบครัว หลังจากที่สามิย้ายมาป้าอ้วนเป็นผู้สอนสามิขับรถยนต์ เวลาไปขายถุงพลาสติกจะเดินทางไปร่วมกันสามคนคือ ป้าอ้วน สามิ และหลานชาย ป้าอ้วนได้เรียนรู้กลยุทธ์การขายถุงพลาสติกจากหลานชาย เช่น ขับรถไปที่ไหน ขายอย่างไร ร้านไหนควรขายราคาเท่าไร เป็นต้น หลานชายช่วยเหลือประมาณปีกว่าจึงเลิกไปขายด้วย เพราะ แม้ว่าหลานชายจะมีพรสวรรค์ในการค้าขายแต่เป็นคนขาดความรับผิดชอบ ขาดวินัย ชอบดื่มเหล้า ทะเลาะวิวาท ทำให้ป้าอ้วนทนพฤติกรรมดังกล่าวไม่ไหวจึงต้องไปอย่างรุนแรง หลานชายไม่พอใจจึงไม่ไปด้วย และย้ายบ้านไปอยู่ที่อื่น

หลังจากเหตุการณ์ทะเลาะกับหลานชายป้าอ้วนกับสามิจึงไปขายถุงพลาสติกกันสองคน ช่วงแรกๆขายไม่ค่อยดี เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะคุ้นหน้าหลานชายมากกว่า ป้าอ้วนต้องใช้เวลาในการไปตีสนิทและเริ่มทำความรู้จักกันใหม่กับลูกค้าแต่ละคน

ป้าอ้วนเล่าว่า “ยามมาขายเองแรกๆขายไม่ดี ลูกค้าไม่ค่อยซื้อนำขี้หน้าป้ากะตี่ซี ไปเวว่าเล่นเวว่าหัว เทื่อหน้าสิได้ขายของง่าย บางเทื่อฝัวกะขับรถหลงเสียเวลาอีก” (ช่วงขายของตัวเองในตอนแรกๆก็ขายไม่ค่อยดี เนื่องจากลูกค้าไม่คุ้นหน้า ป้าก็ต้องไปตีสนิทด้วย ชวนคุย ครึ่งหน้าจะได้ขายของได้ง่าย บางครั้งสามิมักขับรถหลงทาง ทำให้เสียเวลา)

พอสะสมประสบการณ์เรียนรู้จากการไปขายด้วยตนเองได้ประมาณครึ่งปีลูกค้าเริ่มจะรู้จัก มีลูกค้าประจำ ไม่ต้องเดินถามทุกร้าน เหมือนสมัยที่มาขายเองในช่วงแรก จากประสบการณ์การเป็นแม่ค้าของป้าอ้วนตั้งแต่ครั้งยังสาว ทำให้อาชีพขายถุงพลาสติกไม่ใช่เรื่องยากที่ผู้หญิงอย่างป้าอ้วนจะเรียนรู้

ต่อไปนี้เป็นปฏิทินแสดงกิจกรรมประจำปีของป้าอ้วน กิจกรรมมีทั้งการทำนาและขายถุงพลาสติก ซึ่งการทำนาในขั้นตอนหนึ่งๆจะใช้เวลาประมาณ 3-4 วัน ส่วนการเดินทางไปขายถุงพลาสติก ในลักษณะค้ำคินจะประมาณ 1 อาทิตย์ต่อครั้ง หากไม่ค้ำคินเข้าไปเย็นก็ขับรถกลับมาอนที่บ้าน ซึ่งเดือนหนึ่งจะเดินทางออกไปขายถุงพลาสติกประมาณไม่ต่ำกว่าสิบห้าวันรวมทั้งแบบค้ำคินและไม่ค้ำคิน

ตารางที่ 3.1 ปฏิทินแสดงกิจกรรมประจำปีการศึกษา “ป่าอ้วน”

เดือน	กิจกรรม
มกราคม	หยุดฉลองปีใหม่,เดินทางขายถุงพลาสติก
กุมภาพันธ์	เดินทางขายถุงพลาสติก
มีนาคม	เดินทางขายถุงพลาสติก
เมษายน	หยุดช่วงสงกรานต์,เดินทางขายถุงพลาสติก
พฤษภาคม	ไถนา,เดินทางขายถุงพลาสติก
มิถุนายน	หว่านข้าว,งานบุญบั้งไฟ,เดินทางขายถุงพลาสติก
กรกฎาคม	เดินทางขายถุงพลาสติก
สิงหาคม	เดินทางขายถุงพลาสติก
กันยายน	เดินทางขายถุงพลาสติก
ตุลาคม	เดินทางขายถุงพลาสติก
พฤศจิกายน	เกี่ยวข้าว,เดินทางขายถุงพลาสติก
ธันวาคม	เดินทางขายถุงพลาสติก

ตารางที่ 3.2 แสดงรายได้ของป่าอ้วนระหว่างรายได้จากการทำนาและรายได้จากการขายถุงพลาสติกของ ปีพ.ศ.2557

แหล่งรายได้	จำนวนเงิน (บาท)
1. รายได้จากการทำนา (ถือครองที่ดินเพื่อทำนาทั้งสิ้น 8 ไร่)	21,650
2. รายได้จากการขายถุงพลาสติก	336,000
รวมรายได้ทั้งสิ้น	357,650

จากตารางรายได้ของป่าอ้วนข้างต้นเชื่อมโยงกับการจำแนกฐานะของชาวบ้าน โดยแบ่งตามความแตกต่างของรายได้ในบทที่ 2 พบว่า ป่าอ้วนอยู่ในกลุ่ม “ฐานะดี” กลุ่มนี้รายได้จะอยู่ในช่วง 100,001-500,000 บาท โดยป่าอ้วนมีรายได้ทั้งสิ้น 357,650 บาท และรายได้จากการขายถุงพลาสติกของป่าอ้วนมากกว่ารายได้จากการทำนาถึง 314,350 บาท จากตัวเลขดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า รายได้จากการทำนาอย่างเดียวไม่สามารถหล่อเลี้ยงชีวิตของป่าอ้วนและครอบครัวได้พอเพียง ป่าอ้วนจึงต้องทำอาชีพอื่นเพื่อลดและกระจายความเสี่ยง แต่ก็ไม่ได้ละทิ้งอาชีพทำนาถึงแม้บางปีการลงทุนทำนาจะขาดทุน อย่างน้อยก็มีข้าวหอมมะลิไว้สำหรับกิน

ป่าอ้วนเริ่มประกอบอาชีพขายถุงพลาสติกตั้งแต่ปี 2545 จนถึงปัจจุบัน เป็นเวลากว่า 12 ปีของการประกอบอาชีพขายถุงพลาสติก ยี่ปี่วที่ขายถุงพลาสติกก็เพิ่มขึ้นจากหนึ่งราย เป็นสองราย ปัจจุบันป่าอ้วนเลือกซื้อถุงพลาสติกจากยี่ปี่วที่ชื่อ “เก่ง” สาเหตุที่เลือกทำการค้าร่วมกัน เพราะป่าอ้วนซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อในจำนวนเงินมากหลายหมื่นบาท บางครั้งยอดเงินเชื่อทะลุเป็นแสนบาท แต่ยี่ปี่วอีกรายหนึ่งไม่ค่อยปล่อยสินค้าเป็นเงินเชื่อ แต่ถ้าปล่อยสินค้าเป็นเงินเชื่อจะปล่อยในจำนวนเงินที่ไม่มากประมาณสี่ห้าพันเท่านั้น

ป่าอ้วนซื้อสินค้าในแต่ละครั้งเป็นเงินสดและเงินเชื่อ จำนวนเงินขึ้นอยู่กับการตกลงกับยี่ปี่วซื้อสินค้าครั้งหนึ่งๆ มูลค่ากว่าแสนบาท พอกลับจากขายถุงพลาสติกในแต่ละครั้งจะรับนำเงินไปจ่ายบางส่วนให้กับ “เก่ง” ทันที และส่งซื้อถุงพลาสติกเพื่อไปขายในครั้งต่อไป เงินที่ใช้ในการทำการค้าจึงเป็นเงินหมุนเวียน การซื้อถุงพลาสติกเป็นเงินเชื่อจากยี่ปี่วรายนี้ไม่ได้มีหลักทรัพย์ใดๆ ค้ำประกันและไม่มีการทำสัญญา

พี่เก่ง (ยี่ปี่วถุงพลาสติก) กล่าวว่า “ย่าน โกงกะลี่ย่านอยู่ดอก หากเป็นผู้อื่นบ่แม่นายอ้วนเฮาคำกันมาโดน ไร่ใจกัน เลาะเป็นคนรับผิดชอบขายของกลับมายามได้กะฟาวเอาเงินมาให้ อ้ายกะมีทุนไปซื้อของมาขายให้เพื่อนต่อ ไผ่จ่ายเงินให้หลายเฮาก็ยอมขายของให้ผู้นั้นหลาย บางทีของขาดหรือของบางยี่ห้อ บางขนาดมีน้อยอ้ายกะบ่ให้ผู้นั้นส่งให้ขายอ้วน ผู้ใดจ่ายเงินง่ายอ้ายกะให้ของง่าย” (จะกลัวโดน โกงหากเป็นคนอื่นที่ไม่ใช่ขายอ้วน เราค้าขายกันมานาน ไร่เนื้อเชื่อใจกัน ขายอ้วนก็เป็นคนรับผิดชอบกลับมาจากขายของก็รับเอาเงินมาจ่าย พี่ก็มีเงินทุนไปซื้อของมาขายให้ขายอ้วนต่อ ใครจ่ายเงินคืนมากก็ยอมปล่อยสินค้าในครั้งต่อไปมากด้วย บางครั้งสินค้าบางยี่ห้อ บางขนาดมีน้อย พี่ก็ไม่ได้ขายให้คนอื่นส่งให้เฉพาะขายอ้วน ใครจ่ายเงินง่ายพี่ก็ขายสินค้าให้ง่ายเช่นกัน)

ส่วนเชือกฟางสมัยก่อนป่าอ้วนสั่งซื้อจากพี่เก่ง แต่เมื่อหลานสาว ซึ่งเป็นลูกพี่ชายคนที่หนึ่งเปิดโรงงานผลิตเชือกฟางจึงสั่งซื้อจากหลานสาวแทน ซึ่งซื้อเป็นเงินเชื่อเช่นกัน ป่าอ้วนกล่าวว่า “ตะกี้กะซื้อเชือกฟางกับบักเก่ง แต่พอหลานมาเปิด โรงงานเองเลยเปลี่ยนไปซื้อนำหลานสาว” (เมื่อก่อนก็ซื้อสินค้ากับเก่งแต่พอหลานเปิด โรงงานเองเลยเปลี่ยนไปซื้อกับหลานสาว)

3.5 การสร้างและการรักษาเครือข่ายทางการค้า

3.5.1 ความเป็น“ป่าอ้วน” จากลักษณะเด่นจนกลายเป็นเครือข่ายทางการค้า

ตั้งแต่สมัยยังเด็กป่าอ้วนไม่ชอบกิจกรรมเข็บปัก ถักร้อย ไม่ชอบการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม เพราะมองว่าเป็นเรื่องละเอียดอ่อนจุกจิก แต่ป่าอ้วนชอบเลี้ยงควาย จีควาย ชอบกิจกรรม โลด โผน ปีนป่ายต้นไม้ มีนิสัยซุกซน บ่อยครั้งมีเรื่องชกต่อยกับเด็กผู้ชายรุ่นราวคราวเดียวกัน เพราะถูกเด็กเหล่านั้นล้อว่าเป็นลูกไม่มีพ่อ เนื่องจากพ่อป่าอ้วนเสียชีวิตตั้งแต่ยังเยาว์วัย

ป้าอ้วนเป็นผู้ที่มีปฏิภาณไหวพริบ ช่างสังเกต ยกตัวอย่างเหตุการณ์ที่ร้านขายของชำแห่งหนึ่งในตัวเมืองอุดรธานี ในขณะที่ป้าอ้วนขายถุงพลาสติกและเชือกฟางให้กับลูกค้าร้านขายของชำ ป้าอ้วนได้ขำเลียงเห็นคนมาส่งถ่านให้ร้านขายของชำ จึงถือโอกาสเสนอขายเชือกฟางให้กับคนขายถ่าน และการเสนอขายเป็นผลสำเร็จ ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นอีกราย นอกจากนี้ ป้าอ้วนยังมีความอดทนจากเหตุการณ์หนึ่งที่ร้านวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดมหาสารคาม ต้องอดทนยืนรอลูกค้าคุยโทรศัพท์เกือบชั่วโมง กว่าที่จะเดินออกมาเพื่อเจรจาสั่งซื้อถุงพลาสติก

“ลูกค้าบางคนเขาจะต้องยืนถ้า ก้าวเขาสีเฮ็ดธุระแล้ว บางเคื่อกะได้ขาย บางเคื่อกะเสียเวลาไปซื้อๆ เขาจะคิดว่าเคื่อบี้บ่ซื้อนำ เคื่อเห็นหน้าเขาตุ้ๆ เคื่อหน้าเคื่ออาจสีใจอ่อนซื้อนำ” (ลูกค้าบางคนเราก็ต้องยืนรอกว่าเขาจะทำธุระเสร็จ บางครั้งก็ได้ขาย บางครั้งก็ไม่ได้ขาย เสียเวลาไปเฉยๆ แต่คิดว่าครั้งนี้ไม่ซื้อกับเรา เมื่อเคื่อเห็นหน้าเราบ่อยๆ ครั้งหน้าเคื่ออาจจะใจอ่อนซื้อด้วย)

ป้าอ้วนยังเป็นคนที่ใส่ใจลูกค้า เช่นเหตุการณ์หนึ่งในร้านขายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ ลูกค้าสั่งซื้อเชือกฟางกับป้าอ้วน แต่วันนี้ลูกค้ารีบปิดร้านเพื่อไปทำธุระ ทำให้ป้าอ้วนต้องรีบเร่งนำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าเพื่อไม่ให้ลูกค้าเสียเวลา แม้ว่าตนเองจะยังไม่ได้รับประทานอาหารกลางวันเลยก็ตาม

ป้าอ้วนยังเป็นคนที่มีลักษณะพิเศษเฉพาะตัว ทำให้ลูกค้าจำง่าย จากเหตุการณ์หนึ่งที่อำเภอบ้านดุง จังหวัดอุดรธานี ณ ร้านขายสินค้าเกี่ยวกับอะไหล่รถและอุปกรณ์รถจักรยานยนต์ สามี่ป้าอ้วนไปสอบถามเพื่อขายถุงพลาสติกแต่ลูกค้าตอบปฏิเสธ แต่เมื่อป้าอ้วนไปสอบถามกลับสั่งซื้อถุงพลาสติกด้วย เนื่องจากลูกค้าคุ้นหน้า และคุ้นเคยกับป้าอ้วนมากกว่าสามี่ และลูกค้าให้เหตุผลว่าจำง่ายไม่เหมือนใคร นอกจากนี้ป้าอ้วนยังใช้กลยุทธ์ในการขายถุงพลาสติกให้กับร้านดังกล่าวคือ ยัดถุงพลาสติกใส่ในกระสอบเดียวกันหมด ซึ่งได้ประมาณ 15 มัด หรือ 1 ลูก ตามศัพท์เรียกเฉพาะของการค้าถุงพลาสติก ป้าอ้วนจะไม่ขนไปที่ละมัด เพราะจะทำให้รู้สึกว่าสินค้าดูมากมาย เมื่อลูกค้าเห็นว่าดูเยอะเยะ ยิบย่อยก็จะไม่ซื้อทั้งหมด ฉะนั้นจึงควรบรรจุให้อยู่ในหนึ่งกระสอบพอดี

นอกจากนี้ในช่วงเช้าของทุกครั้งที่ต้องออกเดินทางไปขายถุงพลาสติกผู้ที่ขับรถไม่ว่าจะเป็นป้าอ้วนหรือสามี่ ต้องสวมหมวกก่อนออกเดินทาง เพื่อให้แกล้วฉลาดปลอดภัยจากภัยอันตรายทั้งหลาย ให้เดินทางโดยสวัสดิภาพ ปลอดภัย คำขายดี

จากลักษณะเด่นของ “ป้าอ้วน” การเป็นคนช่างพูด ช่างคุย สนุกสนานเฮฮา ความโดดเด่นเหล่านี้ได้เป็นส่วนหนึ่งในการเชื่อมโยงเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างป้าอ้วนกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี ลดปัญหาที่จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้

3.5.2 นอบน้อมใช้สรรพนามเรียกลูกค้าว่า “แม่” หรือ ลูก (การสร้างเครือข่ายสมมติ)

ป้าอ้วนสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการนับญาติ มีความนอบน้อมกับลูกค้าที่อาวุโสกว่า เช่น การใช้สรรพนามเรียกลูกค้าบางรายว่า “แม่” ซึ่งลูกค้าคนดังกล่าวจะเรียกป้าอ้วนว่า “ลูก” เช่นกัน

ณ ร้านขายของชำแห่งหนึ่งในเมืองมหาสารคามป้าอ้วนทักทายลูกค้าอาวุโสท่านหนึ่ง “มีนี่เป็นจิ้งใต้ขายดีป่ะแม่ ลูกบ่ได้เข้ามาโดนเลย ของขาดป่ะ” (วันนี้เป็นอย่างไรบ้าง ขายดีไหม ลูกไม่ได้เข้ามาหานานเลย สินค้าหมดครึ่ง)

หากลูกค้าบางรายที่มีอายุรุ่นราวคราวเดียวกับลูก ลูกค้าคนดังกล่าวจะเรียก ป้าอ้วนว่า “แม่” ส่วนป้าอ้วนก็จะเรียกลูกค้าว่า “ลูก” ดังเช่นร้านขายวัสดุก่อสร้างแห่งหนึ่งในตลาดของอำเภอสหัสขันธ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ ป้าอ้วนสอบถามขายถุงพลาสติกเช่นเคย แต่ร้านดังกล่าวได้ซื้อกับผู้ค้าคนอื่นแล้ว สินค้าจึงเหลือเยอะ แต่ด้วยความเกรงใจ คู่กันเคยกัน และทำการค้าด้วยกันมานาน ลูกค้ายังช่วยอุดหนุนป้าอ้วน ซึ่งลูกค้ารายนี้ใช้สรรพนามเรียกตัวเองว่า “ลูก” เรียกป้าอ้วนว่า “แม่”

“ลูกก็ยังหลายอยู่แม่ ลูกซื้อมื่อวานมื่อก่อน คนมาขายพอดีกับของมันหมด เลยซื้อนำเขา แต่กะสิซื้อกับแม่อีก เพื่ออีก โคนแม่สิเข้ามา” (ลูกยังเยอะอยู่แม่ ลูกเพิ่งซื้อกับเจ้าอื่นเมื่อวาน เมื่อก่อน ของหมดพอดีเลยซื้อกับคนอื่น แต่ก็ซื้อกับแม่อีก เพื่ออีกนานแม่จะเข้ามาขายอีก)

ลูกค้าหนุ่มๆ บางคนที่ยังไม่ได้แต่งงาน ป้าอ้วนมักพูดจาหยอกล้อว่าเป็นลูกเขย แต่ลูกค้าบางคนที่เป็นผู้ขายอาวุโสก็ชอบให้ป้าอ้วนเรียก “พี่” มากกว่าการเรียกว่า “พ่อใหญ่” ซึ่งการใช้สรรพนามเรียกลูกค้าแต่ละคน ต้องประเมินก่อนว่าลูกค้าเต็มใจ และพอใจให้เรียกอย่างไร สรรพนามที่ป้าอ้วนใช้แทนตัวเอง และใช้แทนตัวลูกค้าแต่ละคนถือได้ว่าเป็นอีกรูปแบบหนึ่งในการสร้างความสัมพันธ์ที่สนิทสนมกันฉันญาติมิตร สร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าให้แน่นแฟ้นมากยิ่งขึ้น

3.5.3 การสร้างบทสนทนาเชื่อมความสัมพันธ์กับลูกค้า

สำหรับป้าอ้วนการขายถุงพลาสติกไม่ใช่เพียงเดินเข้าไปในร้านแล้วเสนอขายสินค้าเพียงเท่านั้น หรือเมื่อถูกลูกค้าปฏิเสธก็ไ้จะเดินออกมาโดยไม่มีการปฏิสัมพันธ์ แต่ป้าอ้วนจะถามไถ่สารทุกข์สุขดิบ คอยเรื่องสัพเพเหระ มีสาระบ้าง เพื่อความสนุกขบขันบ้าง เพื่อสร้างความบันเทิงใจให้กับลูกค้า

ลูกค้าร้านป.ชูปเปอร์ถูกเป็นร้านลักษณะแฟรนไชส์ ขายสินค้าจำพวก เครื่องใช้ภายในบ้าน สินค้าแฟชั่น และสินค้าอื่นๆ มากมาย ลูกค้าป้าอ้วนมีอยู่สองสาขาคือ สาขาอำเภอภูผินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ และวังสามหมอ จังหวัดอุดรธานี ทั้งสองสาขาเจ้าของกิจการเป็นพี่น้องกัน คือ น้ำ

เนตรกับน้ำฉัฐ เป็นผู้หญิงทั้งคู่ การสนทนาส่วนใหญ่จะถามไถ่เรื่องสุขภาพ แนะนำยาสมุนไพร หรือยาบำรุงต่างๆ บางครั้งน้ำฉัฐให้ยาบำรุงป้าอ้วน ไปกินฟรี และคุยเรื่องการถักกระเป่า ป้าอ้วนยังได้ฝากน้ำฉัฐประกอบส่วนต่างๆของกระเป่าให้สมบูรณ์ เป็นการร่วมกันทำกิจกรรม เมื่อเจอหน้ากันอีกจะได้มีเรื่องราวพูดคุย นอกจากขายถุงพลาสติกให้กับร้านดังกล่าวแล้ว ป้าอ้วนยังซื้อของใช้ภายในบ้าน เช่น สบู่ ยาสีฟัน ยาสระผม ผงซักฟอก กลับบ้านอีกด้วย เพื่ออุดหนุนซึ่งกันและกัน โดยการหักเงินจากค่าถุงพลาสติกที่น้ำฉัฐซื้อจากป้าอ้วน

นอกจากนี้ลูกค้าบางรายยังเป็นห่วงสุขภาพ ถามไถ่สารทุกข์สุกดิบการใช้ชีวิตในแต่วันของป้าอ้วน และสามี ดังเช่นลูกค้าที่อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม

“เป็นจังได้หละอาการป่วยของลุง เราหายดีระเบาะ ไปรักษาอยู่หม่องได้หละ”

(เป็นยังงัยบ้างหละอาการป่วยของลุงแกหายดีริยัง ไปรักษาอยู่ที่ไหน)

ณ ร้านขายของชำในป้ามน้ำมันขนาดเล็กแถวอำเภอานานิवास จังหวัดสกลนคร ป้าอ้วนและเจ้าของร้านทำการค้าขายกันมานานแล้ว แต่ระยะหลังไม่ค่อยวิ่งรถผ่านเส้นทางนี้บ่อยนัก เนื่องจากสินค้าขายหมดก่อน การสนทนาระหว่างป้าอ้วนและลูกค้ามักจะพูดกันเกี่ยวกับเรื่องราวประสบการณ์ชีวิตความเป็นอยู่ อาชีพการทำมาหากินของแต่ละคน ลูกค้ารายนี้นอกจากจะเปิดร้านน้ำมัน แล้วยังขายของชำด้วย สามีของลูกค้าทำอาชีพขายส่งเกลือต้องเดินทางค้าขายไปยังจังหวัดต่างๆ ซึ่งในวันนั้นอากาศร้อนอบอ้าวมากลูกค้าจึงชักชวนให้ป้าอ้วนหากว่าร้อนก็สามารถอาบน้ำได้ไม่หวงน้ำ น้ำเย็นๆก็มีให้ดื่ม ยินดีต้อนรับ สามารถนั่งพักผ่อนให้หายเหนื่อย

“ยายอ้วนมือนี้อากาศร้อนแสง ถ้าเจ้าร้อนกะอาบน้ำได้ หม่องนี้บ่แพงน้ำดอก
พักเช้าเมื่อยก่อนจั่งไปหาเงินต่อ” (ยายอ้วนวันนี้อากาศร้อนมาก ถ้าเจ้าร้อน
อาบน้ำได้นะ ที่นี้ไม่หวงน้ำ พักเหนื่อยก่อนค่อยไปหาเงินต่อ)

ป้าอ้วนเป็นคนชอบเรื่องเสียดังใจเป็นอย่างมาก และลูกค้าหลายๆ รายก็ชอบเสียดังใจ เช่นเดียวกับป้าอ้วนด้วย การสนทนาจึงเต็มไปด้วยเรื่องเกี่ยวกับเลขเด็ดของแต่ละงวด ยกตัวอย่างเช่น เหตุการณ์ในตลาดที่อำเภอสว่างแดนดิน จังหวัดสกลนคร มีร้านขายเสื้อผ้า รองเท้า และสินค้าแฟชั่นอื่นๆ อีกมากมายขายเรียงกันหลายๆร้าน ป้าอ้วนกับลูกค้าในละแวกนี้พูดคุยกันอย่างสนิทสนม รู้จักชื่อลูกค้าเกือบทุกคน ส่วนลูกค้าก็เรียกป้าอ้วนว่า เจ้อ้วนบ้าง ยายอ้วนบ้าง ในร้านค้าบริเวณนี้ซื้อถุงพลาสติกกับป้าอ้วนเกือบทุกร้าน ถึงแม้ว่าแต่ละร้านจะไม่ซื้อถุงพลาสติกในจำนวนมาก แต่เมื่อขายได้หลายๆ ร้านรวมกันถือว่าได้กำไรอยู่พอสมควร การสนทนาเป็นเรื่องสัพเพเหระ แต่วันนี้ที่ผู้เขียนติดตามสังเกตการณ์เดินทางไปกับป้าอ้วน เป็นวันก่อนหวยออกหนึ่งวัน เนื้อหาการสนทนาจึงมีแต่เรื่องเกี่ยวกับเลขเด็ด เลขดัง

“ยายอ้วนงวคนี่เจ้าได้เลขเด็ดหยั่งแห่น เจ้าถึกหวยคู๋บ่แม่นบะ เอมามาเล่าสู่กัน
แห่น เพื่อสิรวย ข่อยซื้องวดใต้กะบ่เคยถูก จักงวด” (ยายอ้วนงวคนี่มีเลขเด็ด
อะไรบ้าง ได้ข่าวว่าเจ้าถูกหวยบ่อย เอมามาเล่าสู่กันฟังหน่อยนะ เพื่อจะได้รวย
กันซื้องวดไหนก็ไม่เคยถูก สักงวด)

นอกจากนั้น ป้าอ้วนมีการสนทนาโต้ตอบระหว่างลูกค้า เช่น เย็นวันหนึ่งป้าอ้วนลงจากรถ
ขายถุงพลาสติก ลูกค้าได้ร้องเพลงแซว “ยามมือเช้าขายแพง ยามมือแลงขายถึก” (ช่วงเช้าขายแพง
ช่วงเย็นขายถึก) ลูกค้าถามราคาสินค้า “ถุงขายจักบาท ขายถึกจั่งลิซื้อ ขายแพงบ่ซื้อ” (ถุงขายราคากี่
บาท ขายถึกจะซื้อหากขายแพงจะไม่ซื้อ) แล้วก็หัวเราะ หลังจากนั้นป้าอ้วนได้บอกราคา และลูกค้า
ตอบตกลงจะอุดหนุน ป้าอ้วนจึงนำถุงพลาสติกจัดวางเรียงบนชั้นวางสินค้าให้ร้านค้ากล่าว และ
ลูกค้าอีกรายหนึ่งเป็นร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ป้าอ้วนถามลูกค้าว่า “เอาถุงบ่จ้่า” ลูกค้าตอบ “ยัง
หลายอยู่จ้่า หละเจ้าเอาพัคลม ข่อยว่าเจ้าน่าสิซื้อ” แม้ว่าลูกค้าจะไม่ซื้อสินค้าแต่ระหว่างป้าอ้วนกับ
ลูกค้าได้มีปฏิริยาพูดเล่นกระเซ้าหย้าหย้ากัน เป็นการเพิ่มความสัมพันธ์เพิ่มขึ้นทีละน้อยๆ

นอกจากการปฏิสัมพันธ์ด้วยการพูดคุยแล้ว ป้าอ้วนยังเชื่อมความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าใน
ด้านอื่นๆด้วยเช่น การบริการส่งและเก็บถุงพลาสติก จัดเรียงสินค้าเข้าชั้นวางให้ลูกค้าอย่างเป็น
ระเบียบ ไม่ได้วางระเกะระกะไว้หน้าร้าน ถือว่าเป็นการบริการลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจ และ
หากลูกค้าบางรายมีอายุมาก คนแก่ส่วนใหญ่จะปวดเมื่อยเนื้อตัว ซึ่งป้าอ้วนเคยเข้าฝึกรบมการนวด
แผนโบราณจึงมีความรู้เรื่องการนวดอยู่บ้าง ได้นำความรู้ที่ร่ำเรียนมาใช้ให้เกิดประโยชน์โดยอาสา
นวดให้ลูกค้าผ่อนคลายอาการเจ็บปวด ผ่อนคลายเมื่อยล้า ลูกค้าจึงเกิดความประทับใจ ซื้อ
ถุงพลาสติกกับป้าอ้วนเป็นประจำ และไม่ซื้อกับผู้ค้ารายอื่นจะรอแต่ป้าอ้วน ถ้าไม่เห็นผ่านมายา
ลูกค้าบางรายถึงกับโทรมาตาม ถามไถ่ว่าเมื่อไหร่จะผ่านมายาแถวร้านของเค้าบ้าง

ณ ร้านขายเสื้อผ้าอำเภอท่าคันโท จังหวัดกาฬสินธุ์การสนทนาระหว่างป้าอ้วนกับลูกค้า
ลูกค้ากล่าวว่า “คนอื่นมาขายก็ไม่ได้ซื้อด้วย แต่ซื้อกับป้าอ้วนเลยนะนี่” สาเหตุ เนื่องจากขายใน
ราคาที่ถูกลงและมีสินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้า ป้าอ้วนตอบ “ซื้อกับป้าอ้วนก็ดีแล้วจะได้
ช่วยอุดหนุนผู้เฒ่า แรงน้อยกำลังบ่หลายเท่ากับเด็กๆเขา” หลังจากส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าเรียบร้อยป้า
อ้วนได้อุดหนุนซื้อเสื้อผ้าจากร้านของลูกค้าติดไม้ติดมือกลับไปด้วย

3.5.4 การแจกของขวัญตามเทศกาลต่างๆ

ป้าอ้วนใช้กลยุทธ์ในการเชื่อมความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการแจกของขวัญในช่วงเทศกาล
ต่างๆ เช่น ในฤดูร้อนจะแจกกระติกน้ำเย็นให้กับ “ลูกค้าขาประจำ” ส่วนฤดูหนาวจะแจกผ้าห่มเป็น
ของสมนาคุณแก่ลูกค้า ซึ่งลูกค้าประจำส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าที่ทำการค้าร่วมกันตั้งแต่สมัยที่ป้าอ้วน
เริ่มต้นขายถุงพลาสติกประมาณช่วงปีพ.ศ. 2545 ซึ่งบางร้านขายไม่ได้กำไรมากนัก แต่เพื่อรักษา

ความสัมพันธ์กับลูกค้าป่าอ้วนจึงเลือกทำการค้ากับลูกค้าเหล่านั้น และลูกค้าประจำบางคนคุยกันถูกคอก ซื่อสัตย์ไม่เรื่องมากทำไรน้อยก็ไม่เป็นไร เลือกที่ถูกใจ คุยด้วยแล้วรู้สึกสบายใจ เช่น ร้านขายเกี่ยวกับวัสดุและอุปกรณ์การเกษตรของอำเภอคำตากล้า จังหวัดสกลนคร “แม่ก้อย” เป็นคนซื่อของง่าย ใจดี ทุกครั้งที่มาขายถุงพลาสติกให้มักจะใช้เวลาคุยกันนาน สนทนาถามไถ่สารทุกข์สุขดิบซึ่งกันและกัน เมื่อลูกค้าซื่อของง่าย ป่าอ้วนก็ยินดีที่จะลดราคาสินค้าให้ถูกกว่าลูกค้ารายอื่น

ข้อดีของการขายสินค้าให้กับลูกค้าประจำคือ ป่าอ้วนไม่ต้องเสียเวลาในการเสนอขายสินค้า บรรยายเกี่ยวกับลักษณะของสินค้า ลูกค้าบางรายไม่ได้สั่งสินค้าเอง แต่ป่าอ้วนเป็นคนสั่งให้ โดยจะเดินไปตรวจสอบว่าสินค้าชนิดใดหมดและกำลังจะหมด จากนั้นจะนำมาส่งให้ลูกค้า ป่าอ้วนกับลูกค้ามีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ลูกค้าประจำบางรายหมุนเงินไม่ทัน ป่าอ้วนก็ยินดีที่จะขายเชื่อให้แก่ลูกค้า เมื่อเดินทางมาขายครั้งต่อไปป่าอ้วนจึงเก็บเงินที่ค้างชำระ หรือลูกค้าบางรายสะดวกที่จะโอนเงินทางธนาคาร

นอกจากนี้ ป่าอ้วนยังได้เชื่อมความสัมพันธ์กับลูกจ้างของร้านค้าด้วย ยกตัวอย่างเช่น ร้านป.ชูปเปอร์ถูก สาขาอำเภอวังสามหมอ จังหวัดอุดรธานี เมื่อสินค้าใกล้จะหมด ลูกจ้างของทางร้านจะโทรหาให้มาส่งสินค้า ในบางครั้งป่าอ้วนจะซื้อของคิดไม่ติดมือไปฝากลูกจ้างคนดังกล่าว หรือให้เงินเพื่อเป็นสินน้ำใจ และในบางครั้งเมื่อไปขายถุงพลาสติกให้ลูกค้าประจำบางรายจะซื้อของไปฝากเช่น ผลไม้ตามฤดูกาล ของป่า เป็นต้น

3.5.5 คุยเรื่องการเมืองแบบไม่เลือกข้าง

ป่าอ้วนไม่ได้สนใจแต่เพียงเรื่องการค้าเท่านั้น แต่ยังสนใจเรื่องเกี่ยวกับเหตุบ้านการเมืองด้วย เพราะป่าอ้วนให้เหตุผลว่า นโยบายของแต่ละรัฐบาลย่อมส่งผลกระทบต่อชีวิตความเป็นอยู่ประจำวันของตนเอง และครอบครัวเป็นอย่างมาก เช่น ในช่วงรัฐบาลใดที่ข้าวยาก หนักแพง ย่อมส่งผลกระทบต่ออาชีพค้าถุงพลาสติกเช่นกัน เพราะทุกวันที่ออกเดินทางขายถุงพลาสติกต้องเติมน้ำมัน ไม่ต่ำกว่าห้าร้อยบาท

“บ่สนใจ บ่ได้คอกเรื่องเหตุบ้านการเมือง เฮาคณค้า คนขาย ต้องู้ข่าว สิได้วางแผนแต่ละมือ ได้ถูก” (ไม่สนใจไม่ได้หรือเหตุบ้านการเมือง เราคณค้า คนขาย ต้องู้ข่าว จะได้วางแผนแต่ละวันได้ถูกต้อง)

นอกจากนี้ป่าอ้วนมักสนทนาเรื่องการเมือง นโยบายของรัฐบาล แต่ละรัฐบาลกับลูกค้า ซึ่งลูกค้าแต่ละรายก็มีวิธีคิดที่หลากหลาย ยิ่งเจอคนมากก็มากความคิด แต่ป่าอ้วนก็มีการจัดการกับลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับสถานการณ์

“ไผ่มีพรรคได้กะเว้าไป ต่างคน ต่างความคิด เฮากะมีหน้าที่ฟัง เขากะมีเหตุผลของเขา เฮ็ดจั่งได้ได้หละ กะเขามัก สิให้ไปตีไปฆ่าเขากะบ่ได้ หลายคน

หลายควม” (ใครชอบพรรคไหนก็พุดกันไป ต่างคน ต่างความคิด เราก็มีหน้าที่ ฟัง เขาก็มีเหตุผลของเขา จะให้ทำอะไรได้ล่ะ ก็เขาชอบ จะให้ไปตีไปฆ่า เขาก็ไม่ได้ มากคน มากควม)

เนื่องจากลูกค้าบางรายชอบสนทนาเรื่องการเมืองป่าอ้วนจึงนำความรู้เรื่องการเมืองมา สนทนากับลูกค้า เพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีต่อไป พยายามไม่เอนเอียง ไปข้างใดข้างหนึ่งจนทำให้เสียความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า แต่ก็ไม่ได้ “อวย” ลูกค้าจนออกหน้าออก ตา

นอกจากนี้ป่าอ้วนยังมีวิธีการในการจัดการกับลูกค้าแต่ละรายเพื่อรักษาความสัมพันธ์ ทางการค้าตัวอย่างเช่น ณ ร้านขายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของอำเภอบรบือ จังหวัด มหาสารคาม การเจรจาระหว่างลูกค้ากับป่าอ้วน ลูกค้าต่อรองให้ลดราคาสินค้า ป่าอ้วนไม่ได้ลด ราคาสินค้าให้ลูกค้า แต่ใช้วิธีการแถมถุงพลาสติกขนาดเล็กหนึ่งมัด ซึ่งลูกค้าก็พอใจ และตกลงซื้อ ถุงพลาสติก และมีอีกเหตุการณ์ป่าอ้วนเกือบเสียลูกค้าประจำ คือ แจ่มด เป็นร้านขายของชำและ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในตัวเมือง จังหวัดมหาสารคามเป็น “ลูกค้าประจำ” เคยมีกรณีที่ทำให้เกือบ ทะเลาะกันคือ สามิป่าอ้วน ได้ซื้อและถูกห่วยกับแจ่มด เมื่อ ไปขึ้นเงินกลับบอกว่าไม่ได้ซื้อ ทำให้สามิ ป่าอ้วน โหมโห จะไปว่าต่อว่าแจ่มด แต่ถูกป่าอ้วนห้ามปรามไว้ บอกว่าไม่เป็นไร เพราะเราจะทำการค้า ร่วมกันอีกนาน เงินเพียงเท่านั้นยังเล็กน้อย ทะเลาะ ไปมีแต่เสียกับเสีย เงินก็ไม่ได้แถมยังต้องเสียลูกค้า

ลูกค้าบางรายป่าอ้วนจะใช้วิธีโทรถามก่อนว่าสินค้าหมดหรือไม่ เพราะหากยังเหลือมาก จะไม่ไปขายแถวพื้นที่นั้น จะวางแผนไปขายเส้นทางอื่น ไม่ต้องขี้อริให้เปลืองน้ำมัน เช่นในกรณี ลูกค้าที่อำเภอสุวรรณคูหา จังหวัดหนองบัวลำภู ซึ่งป่าอ้วน ได้โทรไปถามก่อนที่จะเดินทางไปส่ง สินค้าให้ นอกจากนี้ในเรื่องของความเกรงใจระหว่างกันเป็นเรื่องสำคัญที่ควรพึงกระทำ ขณะที่อยู่ หน้าร้านลูกค้า ป่าอ้วนและสามิกำลังจัดสินค้าเตรียมส่ง มีลูกค้าอีกรายเดินเข้ามาถามซื้อถุงพลาสติก หนึ่งมัด ป่าอ้วนจึงบอกราคา แต่เป็นราคาที่เท่ากันกับร้านค้าที่ส่งให้เป็นประจำ ไม่ใช่ราคาที่ตนเอง ขายส่งซึ่งถูกกว่า ลูกค้าคนดังกล่าวจึงพูดว่า “ราคาไม่ได้ต่างกันเลย” สาเหตุที่ป่าอ้วนบอกราคา เช่นนั้นไป เนื่องจากเกรงใจและไม่ต้องการจะขายตัดหน้าลูกค้าประจำของตนเอง

ไม่เพียงแต่ลูกค้าเท่านั้นที่อุดหนุนซื้อสินค้า แต่ป่าอ้วนได้อุดหนุนซื้อสินค้าจากลูกค้าด้วย ยกตัวอย่างกรณีป่าอ้วนซื้อขี้อย่างรถจักรยานยนต์จากร้านลูกค้าที่ขายเกี่ยวกับอุปกรณ์และอะไหล่ รถจักรยานยนต์กลับบ้าน ซื้อข้าวของเครื่องใช้ในบ้านกับร้านลูกค้าประจำ หรือพักค้างคืนที่ ริสอร์ทของลูกค้า ป่าอ้วนให้เหตุผลว่า เธอได้กำไรจากการขายถุงพลาสติกจากลูกค้าหลายบาทช่วย อุดหนุนลูกค้าคืนบ้างก็ไม่น่าเป็นปัญหา จะได้ทำการค้าด้วยกันอีกนาน

“เขาซื้อของนำเสามา เขาจะชื้อชื้อของนำเขา ของที่เขาซื้อมันกะเป็นแนวที่เขา ต้องใช้ชื้ออยู่แล้ว ชื้อกะลูกค้ากะคิดว่าไปชื้อกะผู้อื่น” (ลูกค้าชื้อของกับเรา เรา ก็ช่วยอุดหนุนลูกค้า เพราะของที่เขาชื้อจำเป็นที่ต้องใช้ชื้ออยู่แล้ว ชื้อกับลูกค้าก็คิดว่าไปชื้อกับร้านอื่น)

การได้พบปะคนมากหน้าหลายตา ระหว่างเส้นทางการเดินทางป่าอ้วนมีวิธีในการจัดกับผู้คนเหล่านั้นที่แตกต่างกันออกไปแข็งบ้าง อ่อนบ้างว่ากันไปตามแต่สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงนั้นๆ ดังเหตุการณ์ในเช้าวันหนึ่งก่อนออกเดินทางขายถุงพลาสติกป่าอ้วนได้เดินทางไปสถานีตำรวจเพื่อจ่ายค่าปรับและรับใบขับขี่คืนจากการถูกปรับ เนื่องจากรถยนต์มีการต่อเติมสูงเกินกฎหมายกำหนด การเจรจาใช้เวลานานมาก ตอนแรกตำรวจเรียกค่าปรับสี่ร้อยบาท บอกว่าเป็นตำรวจจังหวัดจึงเรียกเก็บเท่านี้ แต่ทุกครั้งป่าอ้วนเคยจ่ายเพียงสองร้อยบาท คุยกันอยู่นาน ที่สุดแล้วได้จ่ายเพียงร้อยเดียว เพราะป่าอ้วนต้องแสดงบทศร่าอยู่นาน บอกกับเจ้าหน้าที่ว่าขับรถมาขายเอง เพราะสามมีไม่สบายลูกต้องเลี้ยงดูส่งเสียลูกซึ่งกำลังเรียนหนังสือ

ป่าอ้วนยังมีตัวตนที่แข็งแกร่ง ไม่ยอมคน ดังเช่นในกรณีร้านค้าแห่งหนึ่งในตัวเมืองจังหวัดยโสธร ได้เกิดปากเสียงกันขึ้นระหว่างป่าอ้วนกับลูกค้า (ผู้ชายวัยกลางคน) ได้สั่งชื้อเชือกฟาง “เชือกมีเท่าไรเหอลงมาให้หมดเลย” ป่าอ้วนจึงสั่งให้เด็กคิดรด (วันนั้นสามมีไม่สบายจึงเดินทางไปขายถุงพลาสติกกับเด็กคิดรดซึ่งเป็นลูกชายของเพื่อน) นำเชือกฟางที่อยู่บนหลังคานำไปส่งให้ลูกค้า

ผลปรากฏว่า เมื่อนำสินค้าทั้งหมดไปส่ง ลูกค้ากลับปฏิเสธ เนื่องจาก กล่าวว่าเชือกฟางไม่ได้ให้นำหนักตรงตามความต้องการ ลูกค้าพูดว่า “ขนกลับไปให้หมด” ทำให้ป่าอ้วนโมโห เพราะขนลงมาจากหลังคาก็เหนื่อยมากแล้ว พูดแล้วจะคืนค้าอย่างนี้ไม่ได้ “ช่วยบ่ขนกลับไป ถ้าบ่เอาคือบ่บอก แต่แรกเด็กน้อยมันขนก็เมื่อย ไซ้ขนกะขนช่วยบ่ขน เอาไปเก็บให้ช่วยคือเก่าเลย” จากนั้นตัวลูกค้าและลูกจ้างของลูกค้าได้นำเชือกฟางมาเก็บคืนไว้ดังเดิม เมื่อลูกจ้างมัดเชือกฟางใส่กับหลังคาเรียบร้อยแล้ว ป่าอ้วนจึงขับรถไปเทียบใกล้ๆ กับร้านคู่กรณี และดำเนินว่า “บักควยเอ๊ย” ผู้เขียนสอบถามว่าเคยขายให้ร้านค้าดังกล่าวหรือไม่

ป่าอ้วนตอบว่า “เคยขายแต่ชื้ออยาก ขายกะบ่ได้กำไรกำไร ขายให้เพราะสิเข้าบ้านแล้ว สิได้มีเงินจ่ายให้เขา ชื้อร้านขนเมื่อ เว้ากันดีๆ กะสิลดราคาให้อยู่ คนค้าขายคือกัน บ่เห็นใจ แบกของมากกะหนักพอแสงหละ นี่ยังบอกให้ แบกกลับๆ คนเสากะสูนหละเว้ย ความอดทนบ่ได้หลายเดะ” (เคย แต่ชื้ออยากเรื่องมาก ขายก็ไม่ต้องได้กำไรหรือ ขายให้เพราะว่าจะเข้าบ้าน เพื่อจะได้มีเงินทุนไปจ่ายให้ยี่ป้า

จึงชี้แจงจนกลับ ถ้าเขาพูดดีๆ บอกว่าลดราคาให้หน่อยจะไม่โมโหมากขนาดนี้
หรือก นี่ไปบอกไม่เอา ขนกลับๆ ความอดทนคนเราก็มียึดจำกัดนะ)

3.6 การจัดการอย่างเป็นระบบ

การเดินทางไปขายถุงพลาสติกจะแบ่งออกเป็นสองแบบคือ หนึ่ง แบบ “เลาะบ้าน” ขาย
จังหวัดใกล้เคียงกับบ้านหนองก้าม (นามสมมติ) พอดกเย็นกลับมานอนที่บ้านของตนเอง สอง แบบ
“นอนคืน” ขายจังหวัดทางภาคอีสานที่ไกลจากหมู่บ้านของตนเอง นอนค้างคืนที่โรงแรมราคา
ประมาณ 200-300 บาท

ประเภทสินค้าที่ป่าอ้วนขาย อาทิเช่น ถุงหิ้ว ถุงใส่ ยาง หลอด เชือกฟาง ยี่ห้อสินค้ามี
ดังต่อไปนี้ ช้างทอง จิงโจ้ งามงกุฏ ฟู ซึ่งตราจิงโจ้ งามงกุฏ เป็นยี่ห้อถุงพลาสติกที่ลูกค้าใช้กัน
ทั่วไปแต่ถ้าไร่น้อยกว่าถุงพลาสติกตราช้างทอง สินค้าแต่ละยี่ห้อมีแหล่งที่มาแตกต่างกัน บ้างก็มา
จากโรงงานผลิตจากกรุงเทพฯ ขอนแก่น อุบลราชธานี

หนึ่งวันก่อนเดินทางไปขายถุงพลาสติกสามีป่าอ้วนจะ “ขึ้นของ” คือ การจัดเตรียมสินค้า
ก่อนการออกเดินทางไปขาย จัดถุงพลาสติกที่มีตราและขนาดเดียวกันใส่รวมกัน เพื่อง่ายต่อการ
ค้นหา บรรทุกเชือกฟางขึ้นบนหลังคามาให้เรียบร้อย เพราะต้องเดินทางไกล ถ้ามัดไม่ดีอาจจะตก
ระหว่างทางได้

ก่อน “ขึ้นของ” สามีจะเป็นผู้วางแผนว่าจะไปเส้นทางใด ไปกี่วัน ควรสั่งสินค้าประเภทใด
ขนาดใด เพื่อตรงตามความต้องการของลูกค้า เพราะบางครั้งจะไปผิดตรา ผิดขนาดที่ลูกค้าต้องการ
ลูกค้าก็ไม่ซื้อ ทำให้เสียเวลา และขนหนักรถ สามีป่าอ้วนจะวางแผนโดยดูจากสมุดที่บันทึกเส้นทาง
การเดินทางของการขายครั้งล่าสุดที่ผ่านมา และสมุดเล่มนี้ยังบันทึกว่าในแต่ละวันขายสินค้า
ประเภทไหนออกไปบ้าง ยอดขายในแต่ละวันได้จำนวนเท่าไร ซึ่งป่าอ้วนจะเป็นผู้คำนวณทุกคืน
หลังจากการขายถุงพลาสติกของแต่ละวัน ส่วนใหญ่ถ้าขายแบบ “นอนคืน” ป่าอ้วนและสามีจะ
เดินทางวันเช้าจันทร์และกลับถึงบ้านวันศุกร์เย็น

นอกจากนี้ สิ่งที่ต้องเตรียมก่อนเดินทางไปขายถุงพลาสติกคือ เสื้อผ้า ของใช้ส่วนตัว ซึ่ง
ในช่วงรุ่งเช้าของวันที่จะออกเดินทางทั้งป่าอ้วนและสามีต่างเตรียมของใช้ตัวเอง ป่าอ้วนจะนำ
หม้อหุงข้าว ตีครกไปด้วย เพื่อประหยัดเงินค่าข้าวในมือเย็น จะซื้อแต่กับข้าวเท่านั้น

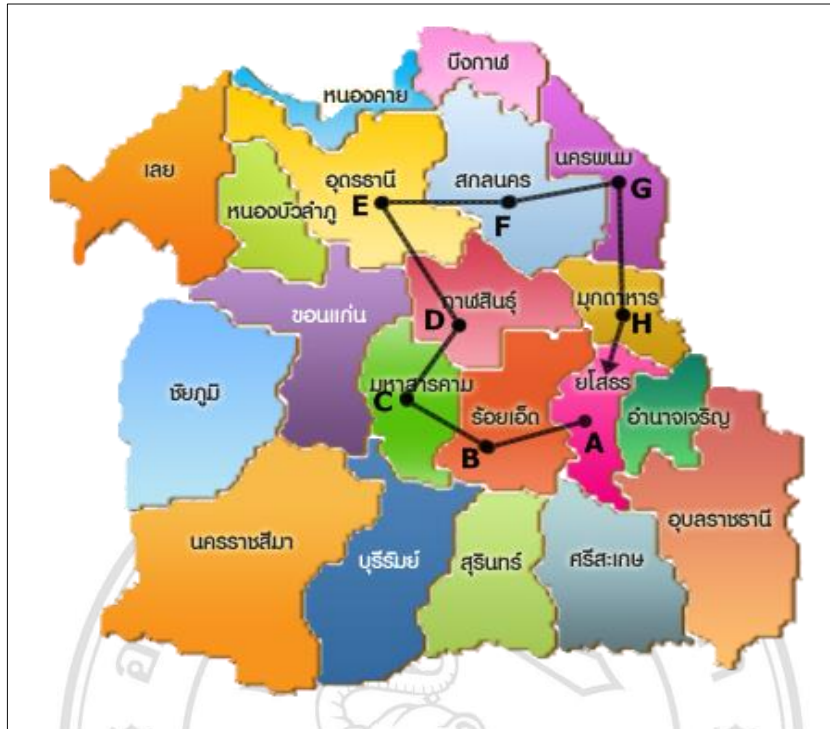
หลังกลับมาจากขายถุงพลาสติกทุกครั้งป่าอ้วนจะรีบนำเงินไปจ่ายยี่ปู้ทั้งถุงพลาสติกและ
เชือกฟาง และสั่งสินค้าเพื่อขายครั้งต่อไป ยี่ปู้จะได้มีเวลาเตรียมสินค้าไว้ ยี่ปู้จะนำสินค้าที่ป่าอ้วน
สั่งส่งถึงบ้าน แต่ถ้าหากไม่มีคนว่างส่งสินค้าให้ ป่าอ้วนจะสั่งสามีให้ไปรับสินค้าที่ยี่ปู้ด้วยตนเอง
หลังกลับมาจาก “นอนคืน” ขายถุงพลาสติก ป่าอ้วนกับสามีจะอยู่บ้านพักผ่อนประมาณ 2-3 วัน

จากที่ผู้เขียนได้กล่าวข้างต้น การเดินทางไปขายถุงพลาสติกในแต่ละครั้งของป้าอ้วนได้มีการวางแผน และต้องมีการจัดเตรียมสินค้าให้เรียบร้อย เพราะต้องเดินทางไกล หากไม่มีความพร้อม จะทำให้เสียเวลา และขาดโอกาสในการขายสินค้าให้กับลูกค้า นอกจากนี้ ทุกครั้งที่ป้าอ้วนกับสามีเดินทางไปขายถุงพลาสติก จะบันทึกเส้นทางแต่ละอำเภอที่ได้ลงรถขายถุงพลาสติก เป็นการวางแผนไว้ระยะส่งถุงพลาสติกให้แก่ลูกค้า และป้าอ้วนยังได้ลงบัญชีบันทึกสินค้าที่ขายได้ จำนวนเงินที่ขายได้ เพื่อง่ายต่อการส่งสินค้าเพื่อขายในครั้งต่อไป ส่วนการบันทึกจำนวนเงินที่ขายได้ช่วยให้ป้าอ้วนสามารถคำนวณรายได้ และค่าใช้จ่ายในแต่ละเที่ยว วางแผนบริหารจัดการเงินอย่างเป็นระบบอย่างมีประสิทธิภาพ

3.6.1 เส้นทางการเดินทางขายถุงพลาสติก

ตารางที่ 3.3 แสดงเส้นทางการเดินทางขายถุงพลาสติกของป้าอ้วน

จังหวัด	อำเภอ
กาฬสินธุ์	เมือง กมลาไสย สหัสขันธ์ คำม่วง ยางตลาด ห้วยเม็ก สมเด็จ กุฉินารายณ์ ท่าคันโท
ขอนแก่น	กระนวน
นครพนม	นาแก
บึงกาฬ	โซ่พิสัย พรเจริญ เซกา
มหาสารคาม	เมือง กันทรวิชัย พยัคฆภูมิพิสัย นาเชือก
มุกดาหาร	เมือง นิคมคำสร้อย บรบือ
ยโสธร	มหาชนะชัย คำเขื่อนแก้ว เมือง เลิงนกทา กุดชุม
ร้อยเอ็ด	เสลภูมิ ธวัชบุรี เมือง พนมไพร สุวรรณภูมิ เกษตรวิสัย โพนทอง
สกลนคร	บ้านม่วง วานรนิวาส เจริญศิลป์ สว่างแดนดิน พังโคน เมือง คำตากผ้า วาริชภูมิ
หนองคาย	เฝ้าไร่
หนองบัวลำภู	สุวรรณคูหา
อุดรธานี	วังสามหมอ ศรีธาตุ กุมภวาปี หนองหาน บ้านดุงเมือง กุดจับ บ้านฝ้อ



ภาพที่ 3.1 แสดงเส้นทางการเดินทางขายถุงพลาสติกระหว่างวันที่ 25-29 มีนาคม 2556



ภาพที่ 3.2 แสดงเส้นทางการเดินทางขายถุงพลาสติกระหว่างวันที่ 1-6 เมษายน 2556

ตารางที่ 3.4 แสดงรายชื่อ “เครือข่ายลูกค้าขาประจำ” ของป้าอ้วน

ชื่อร้านค้า/ชื่อลูกค้า	ประเภทร้านค้า	พื้นที่ตั้งร้านค้า	มูลค่าที่ขายได้ (ครั้ง/บาท)
กอบบุญสังฆภัณฑ์	ขายสินค้าสังฆภัณฑ์	อำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด	2,000-3,000
คุณอนันต์	ขายของชำ	อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม	2,000-3,000
ป้าไพรัตน์	ขายของชำ	อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม	2,000-3,000
ร้านป.ชูเปอร์ถูก	สินค้าเบ็ดเตล็ด	อำเภอวังสามหมอ จังหวัดอุดรธานี	8,000-15,000
เจ๊นิว	ขายสินค้าประเภทเสื้อผ้า รองเท้า ของใช้ เครื่องสำอาง	อำเภอศรีธาตุ จังหวัดอุดรธานี	2,000-3,000
แม่ก้อย	ร้านขายเกี่ยวกับวัสดุและอุปกรณ์การเกษตร	อำเภอลำดัก จังหวัดสกลนคร	2,000-3,000
ร้านป.ชูเปอร์ถูก	สินค้าเบ็ดเตล็ด	อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์	6,000-10,000

ลูกค้าประจำส่วนใหญ่ จะเป็นลูกค้าที่ทำการค้าร่วมกันตั้งแต่สมัยที่ป้าอ้วนเริ่มต้นขายถุงพลาสติกประมาณช่วงปีพ.ศ. 2545 ซึ่งบางร้านขายไม่ได้กำไรมากนัก แต่เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าป้าอ้วนจึงเลือกที่ทำการค้าร่วม และลูกค้าประจำบางคนคุยกันถูกคอ ชื่อของไม่เรื่องมากนัก เช่น “แม่ก้อย” เป็นคนชื่อของง่าย ใจดี ทุกครั้งที่มาขายถุงพลาสติกให้มักจะใช้เวลาในการคุยกันนาน สนทนาถามไถ่สารทุกข์สุกดิบซึ่งกันและกัน เมื่อลูกค้าชื่อของง่ายป้าอ้วนก็ยินดีที่จะลดราคาสินค้าให้ถูกกว่าลูกค้ารายอื่น ความสัมพันธ์ป้าอ้วนกับลูกค้าจึงมากกว่าการทำการค้าร่วมกันเท่านั้น แต่ให้ความรู้ลึกของการเป็นเพื่อน ญาติพี่น้อง

ลูกค้าประจำบางคนไม่เพียงแต่ส่งของให้ถึงร้านเท่านั้น แต่ป้าอ้วนต้องจัดสินค้าเข้าที่ให้เรียบร้อยด้วย ถือว่าเป็นการบริการลูกค้า และข้อดีของการขายสินค้าให้กับลูกค้าขาประจำคือ ป้าอ้วนไม่ต้องเสียเวลาในการแนะนำสินค้า บรรยายเกี่ยวกับคุณลักษณะของสินค้า ลูกค้าบางรายไม่ได้

ตั้งสินค้าเอง แต่มอบหมายให้ป้าอ้วนเป็นผู้ส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เป็นความไว้เนื้อเชื่อใจที่ลูกค้ามีให้ป้าอ้วน กว่าที่ความสัมพันธ์อันดีจะก่อตัวขึ้นป้าอ้วนต้องใช้เวลาและความพยายามอย่างมาก

3.7 บทสรุป

บทนี้ผู้ศึกษาแสดงให้เห็นการก้าวเข้าสู่อาชีพการค้าถุงพลาสติกโดยมองผ่านประสบการณ์กรณีศึกษา “ป้าอ้วน” ซึ่งเกิดและเติบโตจากครอบครัวเกษตรกร แต่เนื่องด้วยครอบครัวมีลูกมาก ทำให้ที่คิดทำกินไม่เพียงพอสำหรับสมาชิกในครอบครัวให้อยู่ดีกินดี “ป้าอ้วน” จึงได้ค้นคว้าหาวิถีทางต่อสู้กับความยากจน เดินทางไปทำงานที่กรุงเทพฯ หาเงินส่งกลับบ้านให้ผู้เป็น “แม่” ซึ่งการเป็น “ลูกกตัญญู” เป็นอุดมการณ์ที่ควบคุมผู้หญิงที่ไปทำงานนอกชุมชนเอาไว้ แต่อีกมุมหนึ่งพวกเธอก็มีอิสรภาพด้านความคิด มีโอกาสเรียนรู้ประสบการณ์จากโลกกว้าง

“ป้าอ้วน” มีวิถีคิดที่แตกต่างจากผู้หญิงในรุ่นราวคราวเดียวกัน ที่ว่าไม่ชอบเป็นลูกจ้างใคร ชอบทำงานอิสระ ด้วยวิถีคิดเช่นนี้จึงได้นำพาป้าอ้วนเข้าสู่วงการค้า “ป้าอ้วน” ได้รับประสบการณ์เรียนรู้จากลูกค้ามากมายหลายตา “ป้าอ้วน” จึงมีกลยุทธ์ในการสร้างและรักษาเครือข่ายการค้ากับลูกค้าแต่ละคนแตกต่างกันออกไป

ที่สุดแล้วหน้าที่ของ “ลูกกตัญญู” ก็กลับมาทรงพลังครั้งยิ่งใหญ่ เมื่อแม่ป้าอ้วนสุขภาพร่างกายไม่แข็งแรง จึงเป็นเหตุให้ชีวิตพลิกผันนำป้าอ้วนเข้าสู่อาชีพการค้าถุงพลาสติก ซึ่งเครือข่ายของป้าอ้วนเริ่มต้นที่ระบบเครือข่ายได้รับความช่วยเหลือจากหลานชายซึ่งเป็นลูกพี่ชายคนที่เจ็ด ป้าอ้วนได้ฝึกฝนเรียนรู้กลยุทธ์ต่างๆ จากหลานชายบวกกับพรสวรรค์ และประสบการณ์ที่ตนเองสั่งสมมาตั้งแต่วัยสาว ทำให้สามารถมี “ลูกค้าประจำ” มีความสัมพันธ์กับลูกค้ามากกว่าการค้า แต่เป็นทั้งเพื่อนฝูง ญาติพี่น้อง

ดังนั้น ในบทนี้เป็นบทที่แสดงให้เห็นถึงกลยุทธ์ของการสร้างและรักษาเครือข่ายทางการค้าโดยศึกษาจาก “ป้าอ้วน” ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการเชื่อมโยงให้เข้าใจพัฒนาการการเปลี่ยนแปลงของภาคอีสานได้ชัดเจนยิ่งขึ้น จากชีวิตผู้หญิงคนหนึ่งที่ได้รับแรงผลักดันจากการ “พัฒนาภาคอีสาน” ที่การดำรงชีวิตถูกผนวกเข้ากับเศรษฐกิจนอกหมู่บ้านมากขึ้น