

## ผนวก ง.

### บทความของนักศึกษาในการเรียนรู้ชุมชนตามที่หลักสูตรจัดกิจกรรม บทความที่ 1. สารนิพนธ์ : หลักสูตรท้องถิ่นแห่งสำนักบัณฑิตอาสาสมัคร

ธนิต เจริญสุข\*

โครงการบัณฑิตอาสาสมัครของสำนักบัณฑิตอาสาสมัคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เป็นหลักสูตรการศึกษาที่บูรณาการความรู้ทั้งในระบบและนอกระบบเข้าไว้ด้วยกัน ผลผลิตที่เป็นรูปธรรมจากการศึกษาในหลักสูตรนี้คือ สารนิพนธ์ ซึ่งถูกใช้เป็นตัวชี้วัดผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา เนื่องจากองค์ประกอบของสารนิพนธ์ที่ประกอบไปด้วยส่วนต่าง ๆ ทั้งจากภาคทฤษฎีโดย การศึกษากระบวนการสร้างความคิดและวิธีวิจัยในพื้นที่ และจากภาคปฏิบัติโดยการลงพื้นที่ศึกษา เป็นระยะเวลา ๗ เดือน สารนิพนธ์จึงเป็นส่วนหนึ่งของการประยุกต์ใช้ความรู้มาอธิบายชุด ประสบการณ์ของผู้ศึกษา เนื้อหาของสารนิพนธ์จึงเป็นตัวสะท้อนวิถีคิดของผู้ศึกษาใน ๒ ส่วน กล่าวคือ ส่วนของเนื้อหาที่ได้จากการศึกษาวิจัยที่สะท้อนให้เห็นถึงระเบียบวิธีวิจัยของผู้ศึกษา และส่วนของวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อตอบคำถามวิจัยที่สะท้อนให้เห็นถึงประโยชน์ที่ได้รับ ที่จะตกอยู่กับใครเป็นสำคัญ ในที่นี้จะกล่าวถึงวิถีคิดและกระบวนการของการทำสารนิพนธ์ซึ่งเป็น มิติที่ผู้เขียนเห็นว่าเป็นสิ่งที่ควรคำนึงในการทำสารนิพนธ์และในการเป็นบัณฑิตอาสาสมัครควบคู่ กันไป สารนิพนธ์ที่ว่านี้ก็คือ บททดลองเสนอหลักสูตรท้องถิ่นมอغلอน กรณีศึกษาบ้านลำปี ตำบลท้ายเหมือง อำเภอท้ายเหมือง จังหวัดพังงา

### หลักการทำสารนิพนธ์เรื่องสารนิพนธ์

การวางหลักการในการทำสารนิพนธ์เป็นเรื่องสำคัญซึ่งบางทีอาจจะสำคัญกว่าเนื้อหา สารภายในก็ว่าได้ เพราะหมายถึงความยากง่ายที่ตามมา ทั้งยังเกี่ยวข้องกับบทบาทของบัณฑิตอาสาสมัครที่ลงพื้นที่ปฏิบัติ ทั้งสองสิ่งนี้เกี่ยวเนื่องกันไปทั้งระบบ สารนิพนธ์จึงเป็นตัวสะท้อนให้ เห็นถึงบทบาทของบัณฑิตอาสาสมัครตอนอยู่ในพื้นที่ หลักการทำสารนิพนธ์จึงควรตระหนักถึงการ ให้คุณค่ากับความหมายและบทบาทของบัณฑิตอาสาสมัคร

ความหมายของคำว่า “บัณฑิตอาสาสมัคร” ประกอบด้วยสองส่วนด้วยกัน คือ บัณฑิต=ผู้รู้ และอาสาสมัคร=ผู้เต็มใจช่วยเหลือ รวมความแล้วบัณฑิตอาสาสมัครจึงหมายถึง ผู้รู้ที่

\* นายธนิต เจริญสุข บัณฑิตอาสาสมัครรุ่นที่ ๑๑ สำนักบัณฑิตอาสาสมัคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปัจจุบันเป็นผู้ช่วยนักวิจัยโครงการ พัฒนาศักยภาพนักเศรษฐศาสตร์รุ่นใหม่ในการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงภายใต้บริบททรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม, โครงการศึกษาความต้องการด้านรายจ่ายสำหรับการจัดบริการสาธารณสุขขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และโครงการศึกษาวิจัยเพื่อยก ร่างพระราชกฤษฎีกาว่าด้วยธรรมภิบาลทางการคลังที่ดี

เต็มใจช่วยเหลือ ดังนั้นผู้ที่เป็บัณฑิตอาสาสมัครจึงต้องทำความเข้าใจบทบาทของบัณฑิตอาสาสมัครให้ชัดเจน ทั้งบทบาทของการเป็นอาสาสมัครและบทบาทของการเป็นบัณฑิตผู้ศึกษา

บทบาทของการเป็นอาสาสมัครนั้นเป็นสิ่งที่เราต้องให้ความหมายที่ชัดเจน อาสาสมัครนั้นคือผู้ไปช่วยผลักดัน แต่ไม่ใช่ผู้ที่คิดเองว่าชาวบ้านเขามีปัญหาอะไรและเราต้องแก้ไขอะไรให้เขา ปัญหาการพัฒนาชุมชนท้องถิ่นของไทยที่ติดขัดก็เพราะการคิดแทนนี้เอง บัณฑิตอาสาสมัครจึงต้องตระหนักอยู่เสมอว่างานการที่เราทำนั้นควรเริ่มจากชาวบ้านเป็นสำคัญ ถ้าเราคิดว่าอะไรเป็นปัญหาเราก็ต้องชวนเขาคิด ชวนเขาตระหนักให้ได้ ไม่ใช่เข้าไปแก้ไขอะไรเอง เพราะสุดท้ายแล้วเราก็คือผู้ที่ผ่านมาแล้วก็ผ่านไป ไม่ใช่ผู้อยู่รับผลนั้น การเป็นอาสาสมัครนั้นก่อประโยชน์ทั้งแก่ตัวอาสาสมัครเองและแก่งานที่เราเข้าไปทำ ถ้างานที่เราอาสาช่วยเหลือมันเกิดประโยชน์ก็ได้ประโยชน์ทั้งกับเขาและกับเรา แต่งานบางงานเราเห็นว่าเป็นสิ่งที่ควรเข้าไปผลักดันแต่มันอาจไม่เกิดผลอันใด งานประเภทนี้พยายามอย่ามองว่าไม่เกิดประโยชน์จนทอดทิ้งหมดแรง อย่างน้อยประโยชน์ก็เกิดขึ้นกับตัวเราในแง่ที่อาสาสมัครพยายามเข้าใจและคิดหาทางแก้ปัญหาแล้ว เพราะฉะนั้นอาสาสมัครจะต้องเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตัวเองอย่างแท้จริงว่าอาสาสมัครไม่ใช่ผู้ที่ไม่คิดแต่ไม่ทำ และไม่ใช่ผู้ที่ไม่ทำแต่ไม่คิด อาสาสมัครคงไม่ใช่แค่การสร้างประโยชน์ให้คนอื่น งานอาสาสมัครไม่ใช่การสร้างประโยชน์ให้คน แต่คือการสร้างคนให้สามารถสร้างประโยชน์ได้เอง ทั้งอาสาสมัครและคนที่ได้รับผลจากการอาสาสมัครนั้น ทัศนคติต่อบทบาทของอาสาสมัครนั้นก็จะต้องออกมาทางสารนิพนธ์ซึ่งเป็นงานศึกษาที่เป็นอีกบทบาทหนึ่งของบัณฑิตอาสาสมัคร

บทบาทของการเป็นบัณฑิตผู้ศึกษาหาความรู้ นอกจากงานอาสาช่วยเหลือแล้ว การศึกษาทำความเข้าใจพื้นที่ที่มีความจำเป็นในการแก้ไขปัญหาหรือการพัฒนาชุมชน การศึกษาข้อมูลชุมชนจึงจำเป็นที่จะต้องทำเพื่อเชื่อมโยงปัจจัยต่าง ๆ ในพื้นที่จนสามารถเข้าใจอย่างเป็นระบบ และสามารถนำไปต่อยอดความคิดในการทำสารนิพนธ์หรือการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ต่อไป การศึกษาชุมชนจึงเป็นภารกิจแรกของบัณฑิตอาสาสมัครที่จะช่วยให้เข้าใจชุมชน งานการศึกษาจะสะท้อนให้เห็นถึงทัศนะของตัวบัณฑิตอาสาสมัครได้ดีไม่ว่างานศึกษาจะถูกเรียบเรียงออกมาอย่างไร

การทำสารนิพนธ์ที่ดีจึงควรผนวกรวมบทบาทของการเป็นอาสาสมัครและผู้ศึกษาอย่างสมดุล หากสามารถบูรณาการบทบาททั้งสองส่วนไว้ด้วยกันยิ่งเป็นการสร้างประโยชน์ได้มาก ในทัศนะของผู้เขียน งานศึกษาที่เราทำนั้นควรให้ประโยชน์มากกว่าการเรียบเรียงข้อมูล การนำเสนอเรื่องราวของชุมชนในแง่มุมใดแง่มุมหนึ่ง หรือการมุ่งเน้นให้เห็นมิติที่กว้างขึ้น การศึกษาจะมีประโยชน์อย่างมากหากเราสามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ต่อไปได้ ดังนั้นการทำสารนิพนธ์จึงต้องคำนึงถึงเรื่องวิธีคิดเป็นสำคัญ เมื่อเข้าใจบทบาทของบัณฑิตอาสาสมัครชัดเจนแล้ว สิ่งต่อมาคือการค้นหาประเด็นในการศึกษา ซึ่งผู้ศึกษาจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ว่าจะสามารถสัมฤทธิ์

ผลได้มากน้อยเพียงใดภายใต้ข้อจำกัดด้านเนื้อหาและเวลา พื้นที่ที่ผู้เขียนได้ลงปฏิบัติงานนั้นคือ หมู่บ้านชาวไทยใหม่ซึ่งเป็นชุมชนชาวเลที่เรียกตัวเองว่า มอแกลน

### ลำนามอแกลน ตำนานแห่งท้องทะเลอันดามัน

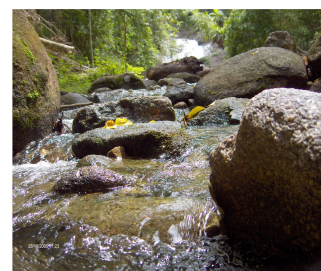
มอแกลน (Moklen) เพิ่งปรากฏนามเป็นที่รู้จักไม่นาน หลังจากเหตุการณ์ธรณีพิบัติภัย หรือคลื่นยักษ์สึนามิ เมื่อปลายปี พ.ศ.2547 แท้จริงแล้ว มอแกลนคือหนึ่งในชาวเล (ในประเทศไทย กลุ่มชาวเลที่พบมี 3 กลุ่มได้แก่ 1.มอแกน 2.มอแกลน 3.คูรักลาไว้ย) ที่อาศัยอยู่ในแถบชายฝั่ง ทะเลอันดามันมาช้านานแล้ว ชาวเลแต่ละกลุ่มต่างมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง หากแต่ภาษา วัฒนธรรมประเพณี และวิถีชีวิตก็มีจุดร่วมและความคล้ายคลึงสัมพันธ์กัน ชีวิตที่เคยเร่ร่อนไปตามชายฝั่งทะเลทำให้กลุ่มชนชาวเลต้องใช้ชีวิตอยู่บนเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ชาวมอแกลนจึง เรียนรู้และปรับตัวเพื่อให้สามารถมีชีวิตอยู่รอดในท้องทะเลเกิดเป็นองค์ความรู้ที่ได้ผ่านการทดสอบ มาหลายชั่วอายุคนถูกส่งสมถายทอดสืบต่อกันมาผ่านกระบวนการชดเชลาทางสังคม และตกผลึก ออกมาให้เห็นได้ในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นพิธีกรรม ประเพณี ตำนานความเชื่อ การจัดการ ทรัพยากร สิ่งก่อสร้าง เครื่องแต่งกาย ภาษา ฯลฯ รวมกันเป็นระบบวัฒนธรรมของมอแกลนนั่นเอง จุดเด่นของวัฒนธรรมมอแกลนนี้คือความสามารถในการอยู่ร่วมกับธรรมชาติอย่างกลมกลืน ซึ่ง ต้องต้านทานกับกระแสการใช้ทรัพยากรจากภายนอกที่แตกต่าง ชาวมอแกลนจึงมีปัญหากำหนด กรอบจากภายนอกเข้าไปตัดสินใจ โดยเฉพาะการวางแผนชีวิตในอนาคตที่แต่เดิมมอแกลนปรับตัวให้ เข้ากับความเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติ จึงทำให้อนาคตเป็นเรื่องที่ต้องยอมรับและปรับตัว แต่ ปัจจุบันเมื่อเข้าสู่กระแสวัฒนธรรมหลักที่ต้องวางแผนในเรื่องการเก็บออมและสะสมโภคทรัพย์ ทำ ให่วิถีชีวิตมอแกลนต้องสะท้อนในหลายแง่มุม

### ค้นหาประเด็นในการทำสารนิพนธ์

จากสภาพชุมชนมอแกลนมีทางเลือกที่น่าสนใจที่จะ ทำการศึกษาวิจัยเป็นสารนิพนธ์หลายประเด็น ทั้งในเรื่องของ ทรัพยากรธรรมชาติและ ความหลากหลายของระบบนิเวศ หรือจะเป็น ด้านภาษาวัฒนธรรมประเพณี และภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมไปถึงกระแส ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในชุมชน

#### ทรัพยากรธรรมชาติ

หมู่บ้านมอแกลนมี ๒ หย่อมบ้าน กล่าวคือ บ้านลำปามี สภาพที่ตั้งอยู่ติดเขาลำปี่ซึ่งเป็นพื้นที่อุทยานแห่งชาติ และบ้านทับปลา ซึ่งเป็นป่าชายเลนที่เรียกว่าทะเลใน เรียกได้ว่าเป็นจุดเด่นของพื้นที่นี้



น้ำตกลำปี่



ป่าชายเลน ทะเลใน

เพราะมีทรัพยากรป่าไม้และป่าชายเลนควบคู่กันไป หมู่บ้านแห่งนี้คงจะเป็นหนึ่งในสมบัติที่มีค่าอย่างยิ่งที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ เพราะสภาพความอุดมสมบูรณ์ในทรัพยากรธรรมชาติอันหลากหลายเป็นสิ่งทีหลายคนถวิลหา หมู่บ้านตั้งอยู่บนเนินเขาสลับริบ มีภูเขาลำปี่เป็นป่าดิบชื้นที่ยังคงสภาพอันอุดม แนวเขาลำปี่นี้เป็นจุดกำเนิดของน้ำตกขนิมและน้ำตกลำปี่ คลองจากน้ำตกทั้งสองทอดเป็นสายไหลลงทะเล โอบกอดผืนแผ่นดินในหมู่บ้าน อีกด้านเป็นป่าชายเลนซึ่งมีพื้นที่มากมายให้ใช้ประโยชน์ ป่าชายเลนนี้เองที่เป็นปราการป้องกันหมู่บ้านจากคลื่นยักษ์สึนามิ ยืนยันความเชื่อว่างบรพบุรุษยังคงคุ้มครองลูกหลานอย่างดี ปัจจุบันป่าชายเลนอนุรักษ์ผืนนี้ยังประโยชน์ให้ชาวบ้านมีอาหารทะเลที่พอเลี้ยงปากท้องและเหลือขาย ความอุดมสมบูรณ์ของพื้นที่ทำให้ชุมชนแห่งนี้ได้ประโยชน์ในการประกอบอาชีพประมง และทำสวน

ความน่าสนใจในการศึกษาประเด็นทรัพยากรธรรมชาติก็คือเรื่องการใช้ประโยชน์และวิธีการจัดการ รวมถึงอิทธิพลจากการมีทรัพยากรที่หลากหลายที่มีการปรับตัวและวิถีชีวิต หรือกระทั่งการแย่งชิงทรัพยากรทั้งจากภายในและภายนอกชุมชน ในอีกแง่หนึ่งการมองประเด็นทรัพยากรธรรมชาติก็อาจมองในแง่ของระบบนิเวศในเรื่องของสมุนไพร อาหาร ที่เป็นองค์ความรู้ของท้องถิ่นเอง

### วัฒนธรรมประเพณี

ประเพณีของชาวมอแกนมีขึ้นเพื่อรองรับความเชื่อและวิถีชีวิตดั้งเดิม แต่ยังคงเปิดรับเอาประเพณีไทยเข้าไปผสมผสาน ดังนั้นชาวมอแกนจึงยังคงรักษารากเหง้าวัฒนธรรมเดิมของตนไว้ได้ พร้อมกับ การปรับใช้ให้เข้ากับวัฒนธรรมกระแสหลักเพื่อความอยู่รอด ประเพณีที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของชาวมอแกนที่นี้ ได้แก่ ประเพณีเดือนสี่ (ไหว้บรรพบุรุษ) ประเพณีเดือนห้า (พ่อตาหลวงจักร, ผีตะกร้า, เพลงบอก) ซึ่งเป็นสิ่งที่วัฒนธรรมกระแสหลักไม่ค่อยคุ้นหูนัก ประเด็นประเพณีของที่นี่ไม่ได้เป็นเพียงแค่งานประจำปี แต่เป็นพิธีกรรมที่ยังตอบสนองต่อชุมชนทั้งในแง่ของการยึดโยงจิตใจเข้ากับวิถีชีวิตและการรักษาความสัมพันธ์ของคนในชุมชนเข้าไว้ด้วยกัน



เครื่องพิธีไหว้บรรพบุรุษ

ความเชื่อและศาสนา ปัจจัยที่เสริมเอกลักษณ์ของชาวมอแกนก็คือวิถีชีวิตเมื่อครั้งยังรอนแรมไปมาในทะเล ทำให้เกิดการสั่งสอนเกี่ยวกับความเชื่อที่เป็นรากของประเพณีต่าง ๆ ความเชื่อที่ถือเป็นแก่นก็คือการนับถือผีบรรพบุรุษ อันเนื่องมาจากวิถีที่ต้องเดินทางไปมาในทะเลจึงแสวงหาที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ ประเพณีที่มีลักษณะเฉพาะของชาวมอแกนก็ล้วนแล้วแต่เกี่ยวข้องกับถึงผีบรรพบุรุษ ความเชื่อและศาสนาจึงเป็นประเด็นที่น่าสนใจในแง่ที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตรวมไปถึงการดำเนินชีวิตแทบจะทุกเรื่อง

นอกจากนี้ ภาษามอแกน เป็นอีกประเด็นหนึ่งที่น่าทำการศึกษาอย่างเป็นระบบ อย่างน้อยก็ในระดับที่รวบรวมบันทึกเก็บไว้ เพราะปัจจุบันชาวบ้านที่พูดภาษามอแกนเริ่มเหลือน้อยลง เยาวชนส่วนมากพูดภาษาท้องถิ่นได้และภาษาราชการทอดทิ้งภาษาของตัวเอง

เพราะฉะนั้นหัวข้อวัฒนธรรมประเพณีจึงน่าศึกษาไม่ว่าจะแยกทำเฉพาะเรื่องหรือทำทั้งระบบ แรงจูงใจที่สำคัญในการศึกษาประเด็นเรื่องวัฒนธรรมประเพณีของชาวมอแกนก็คืองานศึกษาเกี่ยวกับชนกลุ่มน้อยโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มชาวลีนั้นม้น้อยมากเมื่อเทียบกับชนกลุ่มน้อยทางภาคเหนือซึ่งมีมิติที่หลากหลายกว่า

### ภูมิปัญญาท้องถิ่น

สืบเนื่องมาจากเรื่องของวัฒนธรรมและประเพณี ภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวมอแกน ก็เด่นชัดจนสามารถนำมาเป็นประเด็นศึกษาที่น่าสนใจได้ เรื่องของการทำประมงของชาวมอแกน วิธีการหาอาหารจากท้องทะเล เครื่องมือ หรือจากความเชื่อที่นับถือผีบรรพบุรุษกลายเป็นเครื่องมือในการจัดการชุมชนของตนเองเพื่อให้ชุมชนสามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างสงบสุข กระทั่งการมาจากชีวิตที่เคยรอนแรมอยู่ตามท้องทะเลจนมาตั้งถิ่นฐานถาวรชาวมอแกนมีความเชื่อหรือการปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่ได้อย่างไรเป็นเรื่องภูมิปัญญาที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวโยงกับบริบทอื่น ๆ อย่างไรก็ตาม ภูมิปัญญาที่สามารถนำมาแยกเป็นส่วน ๆ ก็มีประเด็นน่าศึกษา เช่น การร้องเพลงร้องเง็ง และเพลงบอกที่ใช้ปฏิภาณไหวพริบในการสร้างเนื้อร้องขึ้นมาเดี๋ยวนั้น รวมไปถึงความสามารถในการสร้างสรรค์หัตถกรรมที่มีความงดงามจนกระทั่งเคยเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องราชบรรณาการ เป็นต้น

### กระแสความเปลี่ยนแปลงของชุมชน

ตลอดระยะเวลา ๗ เดือนในการลงพื้นที่ศึกษาสิ่งที่เห็นได้ชัดเจนก็คือการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในชุมชนตลอดเวลา ความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้เกิดจากสาเหตุสำคัญสองประการ นั่นคือ การเปิดรับกระแสจากภายนอก และผลกระทบหลังจากเหตุการณ์ธรณีพิบัติภัยสึนามิ การเปิดรับกระแสจากภายนอกเปลี่ยนแปลงชุมชนมอแกนไปมาก จากเดิมที่เคยพึ่งตนเองในการดำรงชีวิต การหาอาหารจากเดิมที่ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนเป็นการซื้อหาจากภายนอกมากขึ้น การเปิดรับระบบเงินตราจากที่เคยใช้การแลกเปลี่ยนภายในชุมชนทำให้ปัจจุบันมอแกนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพแรงงานรับจ้าง ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าชุมชนมอแกนควรจะเป็นชุมชนที่พึ่งพาตนเองจนไม่ได้เปิดรับโลกภายนอก หากแต่การเปิดรับกระแสจากภายนอกควรจะต้องรับอย่างมีสติ โดยเอาต้นทุนทางสังคมที่ตนเองมีอยู่นั้นคือฐานทางภูมิปัญญาและเลือกรับเอากระแสจากภายนอกมาปรับเข้ากับวิถีชีวิตเดิมอย่างเหมาะสม ยิ่งไปกว่านั้นหลังจากเกิดเหตุการณ์ธรณีพิบัติภัยสึนามิขึ้นก็ยิ่งสร้างความเปลี่ยนแปลงในชุมชนอย่างรวดเร็ว นั่นคือการช่วยเหลืออย่างขาดความเข้าใจและจริงใจ ทำให้ชุมชนยิ่งทอดทิ้งการพึ่งพาตัวเองไปพึ่งพิงหน่วยงานภายนอก ความ

เปลี่ยนแปลงทำให้ชุมชนมอแกนเริ่มออกห่างจากภูมิปัญญาของตนเอง และการไม่ตระหนักถึงคุณค่าในตัวเองเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ชุมชนมอแกนเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร้ทิศทาง

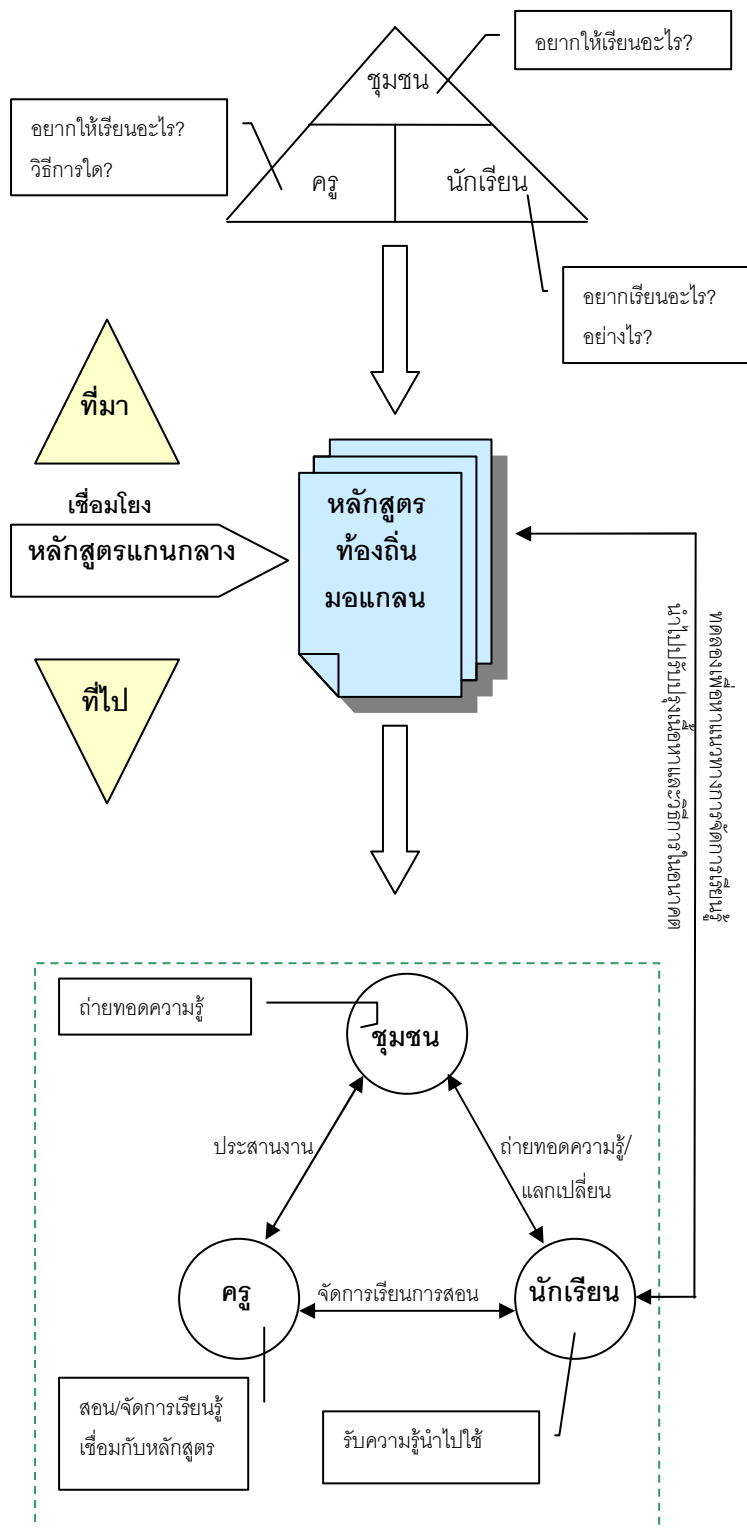
### กระบวนการทำสารนิพนธ์เรื่องหลักสูตรท้องถิ่น

สารนิพนธ์หลักสูตรท้องถิ่นนั้นก็คือความพยายามทำงานศึกษาให้ตอบสนองต่อชุมชนเป็นสำคัญ โดยผนวกรวมประเด็นที่สนใจศึกษาเข้าไว้ด้วยกัน โดยเอากระแสความเปลี่ยนแปลงในชุมชนเป็นหลักคิดสำคัญ แล้วค้นหาว่าอะไรที่ชุมชนมอแกนควรจะรักษาไว้โดยใช้ฐานคิดจากครูนักเรียน และชุมชนเป็นผู้กำหนดสิ่งที่เขาตระหนักเห็นคุณค่า ผู้ศึกษาจึงเป็นแค่ผู้รวบรวมความคิดแสวงหาแนวทาง และเชื่อมกระบวนการเรียนรู้ การศึกษาที่จะตอบสนองต่อแนวทางดังกล่าวก็คือหลักสูตรท้องถิ่น นั่นเอง เมื่อได้แนวทางการศึกษาแล้ว ขั้นตอนก็คือการวางโครงเรื่องของหลักสูตรท้องถิ่นโดยที่ผู้เขียนได้นำเอาประเด็นต่าง ๆ ที่สนใจเป็นแนวทางที่เสนอต่อครู นักเรียน และชุมชนให้เป็นผู้ตัดสินใจว่าความต้องการของชุมชนที่แท้จริงนั้นมีอะไรบ้าง แก่นของหลักสูตรท้องถิ่นที่ร่างขึ้นมาได้นำเอากระแสความเปลี่ยนแปลงของชุมชนเป็นหลัก จากนั้นจะเห็นว่าการกระทบจากความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวทำให้ภูมิปัญญาอะไรบ้างที่เริ่มสูญหายไป ชุมชนก็จะเข้าใจทั้งเหตุและผลของความเปลี่ยนแปลงนั้นและให้มองเห็นเองว่ามันดีหรือไม่ดีอย่างไร และเขามีวิธีการจัดการต่อความเปลี่ยนแปลงนั้นอย่างไร ผู้เขียนตระหนักอยู่เสมอว่าชุมชนควรจะตัดสินใจคุณค่าของตนเอง เราไม่ได้จะอนุรักษ์ภูมิปัญญา สังคมเปลี่ยนแปลง ภูมิปัญญาที่ไม่ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงก็ย่อมต้องเสื่อมสูญเป็นธรรมดา หากแต่ชุมชนต้องเข้าใจและรู้ว่าตนเองมีฐานอะไร จะรับความเปลี่ยนแปลงนั้นอย่างไร

เมื่อวางโครงร่างหลักสูตรท้องถิ่นเสร็จก็นำไปเชื่อมกับหลักสูตรแกนกลาง ตามที่กำหนดจากกระทรวงศึกษา ผนวกกับประสบการณ์จากการเป็นครูอาสาที่จะรู้ว่าเด็กมีกระบวนการเข้าถึงความรู้อย่างไร จึงเสนอเป็นกิจกรรมการจัดการเรียนการสอน การประเมินผล และแหล่งความรู้ในชุมชน

หลักสูตรท้องถิ่นนี้ถูกบรรจุเข้าในระบบการศึกษาในโรงเรียนก็เพราะเด็กคือศูนย์กลางการเปลี่ยนแปลง เด็กเป็นคนที่สามารถจูงใจให้ชุมชนเห็นความสำคัญและยังเป็นการปลูกจิตสำนึกไปในตัว กระบวนการจัดทำหลักสูตรท้องถิ่นนั้นประโยชน์เกิดขึ้นทั้ง ๓ ฝ่าย ครูเป็นผู้ประสานระหว่างเด็กและชุมชน ทำให้สามารถเข้าใจว่าจะใช้วิธีการเรียนการสอนอย่างไรจึงจะสัมฤทธิ์ผล เด็กก็ได้รับการจากเหง้าและเข้าใจตนเอง คนเฒ่าคนแก่ก็รู้สึกที่ตนเองยังมีคุณค่า ชุมชนก็เข้มแข็ง มีฐานความรู้ สามารถรักษาฐานทรัพยากรและตระหนักถึงคุณค่าที่ตนเองมี ปรับตัวต่อความเปลี่ยนแปลงได้อย่างมีสติและเหตุผล เพราะระบบการศึกษาสามารถตอบสนองต่อวิถีชีวิตที่แท้จริงได้

## วิธีการจัดทำหลักสูตรท้องถิ่น



**วิธีการจัดทำหลักสูตรท้องถิ่น**

**เริ่มจาก ที่มา** ซึ่งมาจาก 3 แหล่ง คือ ชุมชน ครู และนักเรียน โดยหาความต้องการ (เพื่อนำไปจัด ทำผังหลักสูตรในหัวข้อถัดไป) มาเป็นร่างหลักสูตรท้องถิ่นมอแกนกลาง เชื่อมโยงกับหลักสูตรแกนกลาง ในส่วนรายวิชาที่ครูสามารถนำมาปรับ ใช้นุ้รณาการได้ และเสนอแนวทางการจัดการเรียนรู้ เพื่อนำไปใช้ใน ที่ไป

**ต่อมา** กระบวนการใน ที่ไป ผู้ศึกษาได้ทำการทดลองเฉพาะบางหัวข้อเท่านั้น เพื่อหาแนวทางการจัดการเรียนรู้ในแต่ละเรื่อง ซึ่งจะเป็นข้อมูลนำกลับในการบรรจุกิจกรรมลงไปในตัวหลักสูตร ซึ่งข้อเสนอนี้สามารถที่จะนำไปพัฒนาต่อไป โดย 3 ฝ่าย คือ ครูเป็นผู้ประสานงานให้ชุมชนซึ่งมีความรู้ได้ถ่ายทอดแลกเปลี่ยน กับนักเรียน ซึ่งจะสามารถนำไปทดลองใช้จริง และแก้ไขปัญหาร่วมกัน ซึ่งนักเรียนและชุมชนจะเป็นตัวสะท้อนหลักสูตรที่เหมาะสมกับความเปลี่ยนแปลงสถานการณ์ และปัญหาของชุมชนซึ่งสามารถนำไปปรับปรุงให้เกิดประสิทธิผลอยู่เสมอ

## โครงสร้างหลักสูตรท้องถิ่นมอغلน

ชุดความรู้เรื่อง	จุดประสงค์	กิจกรรม	ผลจากการเรียนรู้
<u>1.ประวัติศาสตร์ของมอغلน</u>  1.1 ใครคือมอغلน มอغلนคือใคร	รู้เรื่องราวความเป็นมาของชุมชนของตน	สวัสดีมอغلน	อธิบายเรื่องราวของชุมชนได้ นิทรรศการ/ป้ายนิเทศ
1.2 หานนกกทูก่อนจะมาเป็นบ้านลำปีและทับปลา	รู้จักประวัติศาสตร์ชุมชนและเข้าใจเหตุผลการตั้งชุมชน	สร้างบ้าน แปงเมือง	เข้าใจการตั้งถิ่นฐาน/ สื่อสร้างสรรค์ /นิทาน ฯลฯ
		แผนที่ชุมชนทรัพย์	แผนที่ชุมชน
<u>2.อัตลักษณ์ของมอغلน</u>  2.1 ชีวิตสร้างจากแผ่นดินและผืนน้ำ	เข้าใจว่ามนุษย์เป็นส่วนหนึ่งของธรรมชาติ และต้องปรับตัวต่อสิ่งแวดล้อม	ชุมชนในฝัน	ภาพวาด ข้อเสนอต่อ คณะกรรมการ หมู่บ้าน
		ชุ่มฉ่ำน้ำตกและ ชิมช้ำมรดกทะเล ใน	แนวทางการอนุรักษ์/ กลุ่มเยาวชนนัก อนุรักษ์
2.2 พลเมืองมอغلน	รู้จักบทบาทหน้าที่ของตนเอง ต่อครอบครัว ชุมชน และ ปฏิบัติตนได้อย่างเหมาะสม	ผลิตดอกออกผล เป็นคนเรา	ผังเครือญาติ/ ข้อมูลครัวเรือน
2.3 จากไทยใหม่ถึงไทยเดิม	รู้และปรับทัศนคติที่ หลากหลายเกี่ยวกับมอغلน	มอغلน แมน กอ? (มอغلนใช่ ใหม่?)	เผยแพร่ความรู้ความ เข้าใจเกี่ยวกับมอ غلน
<u>3.ความเชื่อศาสนา วัฒนธรรม และประเพณี</u>  3.1 เรื่องเล่าจากวันวาน	รู้จักตำนานความเชื่อที่ ถูกต้อง นำไปสู่การลดอคติ ทางชาติพันธุ์	เอาหูไปนา เอาตาไปไร่ เอาใจมารวม	รับฟังเรื่องต่าง ๆ อย่างมีเหตุผล



ชุดความรู้เรื่อง	จุดประสงค์	กิจกรรม	ผลจากการเรียนรู้
3.2 นวัตกรรมศาสนา	รู้จักศาสนาพุทธและศาสนาอื่น ๆ และเข้าใจหลักการดำเนินชีวิตที่ถูกต้อง	เพื่อนร่วมโลก	บันทึกการเรียนรู้
		ธรรมให้ สนุกสนาน	ค่าย "ธรรมะ" นำไปสู่คุณธรรมที่ต้องการเน้น
		จุดหมาย ปลายทางของ ชีวิต	มีสมาธิดีขึ้น แก้ปัญหาอย่างมี เหตุผล
3.3 วัฒนธรรมและประเพณี ของมอแกน	รู้จักวัฒนธรรม ประเพณี เข้าใจสาเหตุและจุดมุ่งหมาย ของประเพณี	ปฏิทินวัฒนธรรม และประเพณี	ปฏิทินวัฒนธรรมและ ประเพณี/ข้อมูล เกี่ยวกับวัฒนธรรม และประเพณี
		ที่อยู่อาศัยและ ของใช้ของเรา	สิ่งประดิษฐ์ทำมือ
		หลุดจากกาย จนตายจาก	นิทรรศการ/สื่อ สร้างสรรค์/หนังสือ/ สารคดีหนังสือสั้น
		พ่อตาหลวงจักร	ภาพวาด
		ล่องเรือไป ในเวียงกว้าง	บันทึก/คลังข้อมูลเรื่อง ประเพณีต่าง ๆ
4.ภาษามอแกน 4.1 หัตถ์พุดภาษามอแกน	สื่อสารภาษามอแกน เบื้องต้นได้	หัตถ์พุดภาษา มอแกน	เพลง/นิทรรศการ
4.2 จดหมายเหตุมอแกน	บันทึกภาษามอแกนได้	จดหมายเหตุ มอแกน	บันทึก/จดหมายเหตุที่ เกี่ยวข้องกับเรื่องราว ในชุมชน
5.ปัญหาของคนในชุมชน 5.1 นักเรียน-รับจ้าง	มีทัศนคติที่ดีต่อการศึกษา และการประกอบอาชีพ	ได้ประโยชน์ หลายสถาน เพราะการเรียน	แผนที่ความคิด/ ระดับการศึกษาเฉลี่ย ของชุมชนเพิ่ม
		จงพากเพียร ไปเกิดจะเกิดผล	กลุ่มเยาวชนมี กิจกรรม

ชุดความรู้เรื่อง	จุดประสงค์	กิจกรรม	ผลจากการเรียนรู้
5.2 อบายमुख	หลักเลียงอบายमुख ทุกประเภท	เมฆา	พฤติกรรมกรรมที่มัสสุรา ในเยาวชนลดลง
		ผีพนัน	พฤติกรรมกรรมเสี่ยง โชคพนันลดลง
6. <u>สีนามิและวิถีที่เปลี่ยนไป</u> 6.1 สีนามิคือละบุน	เข้าใจปรากฏการณ์ ทางธรรมชาติ	สีนามิคือละบุน	บันทึกความรู้/ นิทรรศการ/รายงาน
6.2 วิถีที่เปลี่ยนไป	ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นได้อย่าง เหมาะสมพัฒนาตนเองเพื่อ ชีวิตที่ดีขึ้น	ไต่วาที่	ความคิดเป็นระบบ ปฏิภาณไหวพริบ
		ถึงฝั่งฝัน	แรงบันดาลใจในการ พัฒนาตนเอง

## บทสรุป

หลักสูตรท้องถิ่นเป็นอีกแนวทางหนึ่งของการทำสารนิพนธ์ของบัณฑิตอาสาสมัครที่  
เกิดจากชุมชนและเกิดขึ้นเพื่อชุมชน กระบวนการทำสารนิพนธ์หลักสูตรท้องถิ่นนี้เกิดจากหลักคิด  
ในการผนวกรวมบทบาทของบัณฑิตอาสาสมัครไว้ด้วยกัน กล่าวคือ การศึกษาชุมชนซึ่งเมื่อผู้เขียน  
เห็นประเด็นที่น่าสนใจแล้วจึงผลักดันไปให้ชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และการเป็นอาสาสมัครโดยตัว  
เนื้อหาของสารนิพนธ์นั้นชุมชนสามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อไปได้อีกหลังจากที่บัณฑิตอาสาสมัคร  
ออกจากพื้นที่แล้ว แม้ว่าเนื้อหาของสารนิพนธ์ที่ได้มาจะไม่ได้น่าสนใจสำหรับคนทั่วไป แต่ผลของ  
เนื้อหา นั้นจะนำไปสู่กระบวนการแสวงหาข้อมูลซึ่งเขียนขึ้นจากชุมชน และสามารถเชื่อมโยงชุมชน  
ให้เข้มแข็ง เพิ่มการมีส่วนร่วม ชุมชนท้องถิ่นก็สามารถยืนหยัดอยู่ได้ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลง  
โดยที่ยังคงคุณค่าและความหมายทั้งต่อตนเองและต่อสังคมได้ต่อไป

## บทความที่ 2 : ขบวนการคนชายหม้อ โดย เจนจิรา พึ่งสุข

### บทนำ

เมื่อปี ๒๕๔๔ ผู้เขียนได้ไปใช้ชีวิตอยู่ในชุมชน บ้านห้วยแคน ตำบลหนองยอง อำเภอ  
ปากคาด จังหวัดหนองคาย นานประมาณ ๗ เดือน นับเป็นครั้งแรกที่ได้จากบ้านไปไกลถึงแดน  
อีสาน จำได้ว่ารู้สึกตื่นเต้นกับผู้คน และสถานที่ที่ไม่คุ้นเคยอยู่พักหนึ่ง มีหลายสิ่งเกี่ยวกับวิถีชีวิต  
ของชาวบ้านห้วยแคนให้ได้ศึกษาเรียนรู้ สิ่งหนึ่งที่ได้พบและอยากแบ่งปันให้กับผู้อ่านก็คือ  
ในช่วงที่ว่างจากการทำนา นอกจากชาวบ้านจะหารายได้ด้วยการประกอบอาชีพเสริมต่างๆ เช่น

รับจ้างทั่วไป งานก่อสร้าง งานโรงงานในกรุงเทพฯ แล้ว ยังมีอีกอาชีพหนึ่งที่ชาวบ้านนิยมทำ ในช่วงที่ว่างจากการทำนา นั่นคือ อาชีพขายหม้อ จากการพูดคุยกับผู้ที่เป็นช่างหม้อ และชาวบ้านคนอื่นๆ ทำให้ได้รับรู้เรื่องราวน่าสนใจเกี่ยวกับอาชีพนี้ แถมยังมีเสียงที่พูดถึงคนที่ไปขายหม้อแบบไม่ค่อยชอบใจนัก ทำนองว่าพวกซี้ตั่ว (โกหก) หลอกขายของ ยิ่งน่าสนใจว่าเขาไปขายกันอย่างไร

หลังจากที่ผู้เขียนนำเสนอและปรึกษากับอาจารย์ที่ปรึกษาเกี่ยวกับข้อมูลการศึกษาชุมชน ทำให้ผู้เขียนมองเห็นเค้าโครงสารนิพนธ์ชัดเจนขึ้นว่าจะศึกษาเกี่ยวกับอาชีพขายหม้อของชาวบ้านนี้แหละ จากนั้นจึงเริ่มหาข้อมูลเพิ่มเติม ด้วยการพูดคุย ชักถาม ทั้งจากคนที่ยังไปขายอยู่ และคนที่เลิกขายแล้ว ว่าอาชีพนี้เข้ามาในหมู่บ้านเราได้อย่างไร มีวิธีและเทคนิคการขายอย่างไร มีปัญหาอุปสรรคอะไรบ้าง เหตุใดจึงมาทำอาชีพนี้ ซึ่งจะขอเล่าโดยสรุปดังต่อไปนี้

ชาวบ้านห้วยแคนเริ่มไปขายหม้อ เมื่อประมาณปีพ.ศ.๒๕๓๗ มีนายชายไปประกอบอาชีพนี้เป็นคนแรก โดยการชักชวนจากพี่สาวที่อยู่หมู่บ้านโนนบก ในอำเภอปากคาด ต่อมานายชายได้ชักชวนชาวบ้านคนอื่นๆ ไปขายด้วย เพราะเห็นว่ามียายได้ดี โดยไปกับนายหัว(หัวหน้า)ที่อำเภอปากคาดและในช่วงปี ๔๐-๔๕ มีชาวบ้าน ๓ คน ที่ผันตัวเองจากลูกน้องมาเป็นนายหัวพาลูกน้องไปตระเวนขายหม้อตามที่ต่างๆ ซึ่งชาวบ้านสามารถเลือกไปกับนายหัวคนใด หรือหมู่บ้านใดก็ได้

หม้อที่ขายตั้งแต่เริ่มแรกจนถึงปัจจุบันมีลักษณะเหมือนกัน คือ เป็นหม้ออลูมิเนียม มีหูจับ ๒ ข้าง มีฝาปิด ใน ๑ เถา มีหม้อจำนวน ๘-๙ ใบ มีเส้นผ่านศูนย์กลางดังนี้ ๓๒", ๓๐", ๒๘", ๒๖", ๒๔", ๒๒", ๑๘" และ ๑๖" ตามลำดับ บรรจุในกล่องกระดาษสีน้ำตาล มีหลายยี่ห้อด้วยกัน ได้แก่ ตราระเษ ซึ่งจัดว่ามีคุณภาพมากที่สุด แต่ปัจจุบันไม่ค่อยผลิออกมาขายแล้ว เนื่องจากมีของเลียนแบบมาก ตรากว้างทอง ตรากวาง ตรามือทอง และตรากวางทอง เป็นยี่ห้อที่ขายมากที่สุดในปัจจุบัน

สำหรับผู้ที่ตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพนี้ จะได้รับการแนะนำจากนายหัวหรือคนเก่าให้รู้จักวิธีการและเทคนิคการขายอย่างคร่าว ๆ พร้อมทั้งการปฏิบัติตนในเบื้องต้นก่อนออกไปทดลองขายจริง อาทิ ทักทายลูกค้าด้วยคำพูดที่สุภาพ อ่อนหวาน แต่งกายเรียบร้อย ไม่หัวเราะต่อหน้าลูกค้า และที่สำคัญคือ ต้องรู้จักทางหนีทีไล่ หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดขึ้น คือหากมีลูกค้าถามว่ามากับรถสีอะไร ให้บอกสีคนละสีกับรถที่ตนมาด้วยจริงๆ และหากได้ยินคำว่า “ขวดยาแตก” ให้รีบเก็บของกลับขึ้นรถทันที เพราะแสดงว่าลูกค้ารู้ความจริงว่าถูกหลอก จึงต้องหนีให้เร็วที่สุด

ในการทดลองขายจริง ในสมัยแรกๆ คนใหม่จะต้องจับคู่ฝึกกับ “แม่เป้ง” (เมียของนายหัว) จากนั้นจึงเปลี่ยนไปจับคู่กับคนเก่าที่ชำนาญแล้ว จับคู่จนครบทุกคน ซึ่งกว่าจะครบทุกคน

นั้น คนใหม่ก็สามารถเรียนรู้วิธีการและเทคนิคการขายได้ครบถ้วนแล้ว แต่ในปัจจุบัน คนเก่าจะต้องรับผิดชอบในการจับคู่ฝึกกับคนใหม่ที่ตนชักนำมา จนกว่าคนใหม่จะชำนาญ

เพื่อให้การทำงานร่วมกันเป็นไปอย่างราบรื่น และเกิดปัญหาน้อยที่สุด จึงมีความพยายามในการที่จะจัดการหรือดูแลการทำงาน ดังนี้

### สถานที่ขาย หรือกลุ่มลูกค้า

ส่วนใหญ่จะไม่รู้ล่วงหน้าหรือเจาะจงได้แต่แรกว่าจะไปขายที่ไหน บางครั้งถ้าแก่ใหญ่ (เจ้าของโรงงานผลิต) จะช่วยแนะนำนายหัว ว่าสถานที่ใดบ้างที่ยังไม่เคยไปขาย หรือไม่ได้ไปขายนานแล้ว บางครั้งนายหัวกับลูกน้องจะช่วยกันคิดและดูว่าสถานที่ไหนมีทำเลเหมาะแก่การค้าขาย คือ เป็นแหล่งชุมชนที่มีคนอยู่อาศัยจำนวนมาก ทั้งในเขตเมืองและชานเมือง ส่วนลูกค้านั้น ไม่จำกัดว่าเป็นกลุ่มใดเฉพาะ แต่ถ้าเป็นผู้ที่ค่อนข้างมีฐานะและสูงอายุจะดีมาก

เมื่อเดินทางถึงที่พัก นายหัวจะติดต่อสั่งสินค้าจากแก่ใหญ่ ซึ่งอยู่ที่อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น พร้อมกับแจ้งที่อยู่ที่จะให้นำสินค้ามาส่ง ซึ่งหากสั่งหม้อจำนวนน้อยกว่า ๒๐๐ เถา จะใช้รถกระบะขนสินค้าไปส่ง หากสั่งหม้อจำนวน ๒๐๐-๓๐๐ เถา จะใช้รถหกล้อขนสินค้าไปส่ง และหากสั่งหม้อจำนวน ๓๐๐ เถาขึ้นไป จะใช้รถสิบล้อขนสินค้าไปส่ง โดยส่งให้ถึงที่พัก ทุกที่ทุกจังหวัดที่ผู้ขายไป

### รูปแบบการขาย

ผู้ขายจะเดินขายสินค้าตามบ้าน ลักษณะเดียวกับเซลล์แมน ส่วนใหญ่มักจะไปกันเป็นคู่ โดยแต่ละคนจะมีคู่ประจำของตนเอง หรืออาจจะช่วยกันเป็นทีม ทีมละ ๓-๔ คน แต่ไม่เกิน ๔ คน เพราะจะไม่สมทบบาท หรืออาจทำให้ลูกค้าตกใจ และไม่เชื่อถือได้

ในช่วงฤดูทำนา ผู้ขายจะไปเช้า-เย็นกลับ ส่วนในช่วงที่ว่างจากการทำนา ผู้ขายจะตระเวนไปตามที่ต่างๆ นานกว่า ๒ สัปดาห์ หรือนาน ๑-๓ เดือน หากต้องไปขายในจังหวัดที่อยู่ไกลมาก หากลูกน้องคนใดต้องการกลับมาพักก่อนก็ได้ ซึ่งในแต่ละวันผู้ขายจะออกตระเวนขายตั้งแต่ประมาณ ๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.

### ชีวิตความเป็นอยู่และรายได้

ผู้ขายจะอยู่รวมกันในบ้านเช่า และจ่ายค่าเช่าเฉลี่ยกันคนละประมาณ ๑๐๐-๒๐๐ บาท โดยแยกห้องนอนชาย-หญิง ส่วนเรื่องอาหารการกิน นายหัวจะเป็นผู้เลี้ยงอาหารมื้อเช้าทุกวัน โดยเมียของนายหัวเป็นคนทำอาหารให้ ซึ่งนายหัวจะนำข้าวสารจากบ้านใส่รถไปด้วย หากข้าวสารหมดจะต้องซื้อใหม่ โดยนายหัวออกเงินครึ่งหนึ่งของราคาข้าว ส่วนที่เหลือให้ลูกน้องเฉลี่ยกันออก มื้อกลางวันทุกคนหาซื้อกินเอง ในมื้อเย็นทุกคนจะซื้ออาหารมากินด้วยกัน และเฉลี่ยเงินกันคนละประมาณ ๑๐-๒๐ บาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการเดินทาง นายหัวจะเป็นผู้ออกเอง

นายหัวรับหม้อจากเก้าแกใหญ่มาราคาเถาะ ๘๐๐ บาท ส่งให้ลูกน้องราคาเถาะ ๑,๐๐๐ บาท หลังหักต้นทุนคืนเก้าแกใหญ่แล้ว นายหัวจะได้กำไร ๒๐๐ บาท ส่วนลูกน้องจะได้กำไรจากส่วนที่เกินจาก ๑,๐๐๐ บาท ซึ่งขึ้นอยู่กับราคาที่ตั้งไว้ ประกอบกับว่าจะขายได้ตามราคาที่ตั้งไว้หรือไม่ โดยผู้ขายจะแบ่งหม้อเป็น ๒ ชุด ชุดละ ๔ ไบ แล้วขายในราคาชุดละ ๒,๒๐๐ บาท เท่ากับหม้อ ๑ เถาะ จะมีราคา ๔,๔๐๐ บาท แต่ในการขายจริง สามารถขายได้อย่างเต็มที่ในราคาเถาะ (๒ ชุด) ๒,๒๐๐ บาท หลังจากหักต้นทุนคืนนายหัว ๑,๐๐๐ บาทแล้ว ผู้ขายยังจะได้กำไร ๑,๒๐๐ บาท ซึ่งสมัยก่อน ในหนึ่งวัน สามารถขายได้ถึง ๕ เถาะ เป็นเงิน ๖,๐๐๐ บาท เมื่อแบ่งกับคู่ของตนแล้วจะได้คนละ ๓,๐๐๐ บาท หรือน้อยกว่านี้ตามจำนวนคนในทีมที่ขายด้วยกัน แต่เชื่อว่าขายได้วันละ ๕,๐๐๐-๖,๐๐๐ บาททุกวัน ถ้าขายได้วันนี้แล้ว ก็อาจขายไม่ได้ไปอีก ๒-๓ วัน หลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้ว จะเหลือเงินกลับบ้านประมาณ ๘,๐๐๐-๙,๐๐๐ บาทต่อเดือน

ในปัจจุบัน รายได้หลังหักค่าใช้จ่ายแล้วอยู่ที่ประมาณ ๒,๐๐๐ บาทต่อเดือน เนื่องจากขายได้ยากขึ้น และในบางกรณีที่สุดวิสัย ไม่สามารถขายได้ตามราคาที่ตั้งไว้ จำเป็นต้องขายในราคาเถาะ ๑,๐๐๐ บาท ผู้ขายจะได้ส่วนแบ่งจากนายหัว ๒๐ บาท หรือถ้าขายได้เถาะครั้งในราคา ๑,๕๐๐ บาท ผู้ขายจะได้ส่วนแบ่งจากนายหัว ๓๐ บาท เมื่อกลับถึงบ้านพักในแต่ละวัน นายหัวจะตรวจนับและจ่ายเงินตามบัญชีสินค้าที่จัดทำไว้

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพขายหม้อ มีหลายประการด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการอยู่ร่วมกันในหมู่คนจำนวนมาก ที่อาจมีการทะเลาะเบาะแว้งกัน เรื่องของตลาดที่นับวันจะลดน้อยลงเรื่อยๆ เนื่องจากไม่สามารถกลับไปขายสินค้าในที่เดิมได้อีก และส่งผลไปถึงรายได้ที่ลดลงด้วย นอกจากนี้ยังมีเจ้าหน้าที่ตำรวจเข้ามาเกี่ยวข้องกับบ่อยครั้ง ทั้งในกรณีที่ลูกค้าแจ้งจับข้อหาหลอกลวง ต้องตกลงคืนหม้อคืนเงินกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และในกรณีที่เกี่ยวกับยาเสพติด โดยเฉพาะยาบ้าที่ทำให้ผู้ขายถูกจับ ปรับมาแล้วหลายครั้งทั้งในฐานะผู้เสพและผู้ขาย

วิธีการและเทคนิคการขายที่ใช้ เริ่มจากนำหม้อ ๑ เถาะ จำนวน ๘ ไบ แบ่งออกเป็น ๒ ชุด ชุดละ ๔ ไบ ส่วนหนึ่งใส่กล่องไว้แล้วเขียนเลข ๔ กำกับไว้ที่หน้ากล่องทุกไบ อีกส่วนหนึ่งบรรจุไว้เป็นหม้อ ๑ เถาะเต็มๆ แต่เขียนเลข ๔ กำกับไว้ที่หน้ากล่องเหมือนกัน แบ่งผู้ขายเป็น ๒ กลุ่ม ได้แก่ กลุ่ม ๑ จะถือหรือสะพายหม้อที่แบ่งเป็นชุด ๔ ไบ เรียกคนที่อยู่กลุ่มนี้ว่า “สะพายถูก” ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ขายเก่าที่มีความชำนาญ กลุ่ม ๒ จะถือหรือสะพายหม้อที่มี ๑ เถาะเต็ม และเรียกคนที่อยู่ในกลุ่ม ๒ ว่า “สะพายผิด” ซึ่งจะเป็นผู้ขายเก่าหรือใหม่ก็ได้ โดยผู้ขายใหม่จะต้องผ่านการสะพายผิดก่อนทุกคน เมื่อไปถึงสถานที่ขาย ผู้ขายทั้งกลุ่ม ๑ และกลุ่ม ๒ จะไปพบลูกค้าด้วยกัน โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการและเทคนิคการขายเป็นกรณีต่างๆ ดังนี้

ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ เข้าไปพบลูกค้าก่อน เป็นวิธีการและเทคนิคการขายที่ถือเป็นมาตรฐานที่ผู้ขายต้องใช้ตั้งต้นก็ว่าได้ แล้วจึงค่อยปรับเปลี่ยนกันตามสถานการณ์ ซึ่งจะได้กล่าวถึงต่อไป

เมื่อพบลูกค้า ผู้ขายกลุ่ม ๑ จะเข้าไปทักทาย เช่น “สวัสดีค่ะ ทำอะไรอยู่คะ” หากลูกค้าทำท่าไม่สนใจ ก็ให้พยายามชวนคุยเรื่องอื่นต่อไป เช่น เรื่องไรนา อาชีพ ครอบครัว เพื่อดึงความสนใจของลูกค้า หากลูกค้ามีท่าทีที่เป็นมิตรและแสดงความสนใจ ผู้ขายจะต้องแนะนำตัวเองว่ามาจากบริษัทขายหม้อ (ตราควางทอง) ทางบริษัทส่งมาโฆษณาสินค้ารุ่นใหม่ พร้อมกับหยิบหม้อออกมาให้ลูกค้าดู และอธิบายคุณลักษณะของหม้อ หากลูกค้าพูดขี้ขี้ขึ้นมาว่ารุ่นนี้เคยเห็นมานานแล้ว ผู้ขายต้องอธิบายความแตกต่างให้ลูกค้าทราบ เช่น “ต่างกันตรงหูของหม้อ รุ่นเก่าสีดำแต่รุ่นใหม่สีน้ำตาล” และให้ข้อมูลต่อไปอีกว่า “ทางบริษัทผลิตออกมาแต่ละ ๘ ไบ เป็นหม้อเนื้อผสมเหล็กบางเคลือบสแตนเลส ตอนนี้นี้อินค้าใกล้หมดแล้ว แต่พนักงานมากันตั้ง ๒๕๐ คน รถ 11 คัน หัวหน้าจึงแบ่งจาก ๘ ไบ ให้ถือคนละ ๔ ไบ จะได้ไม่เอาเปรียบกัน และก่อนที่จะออกมาพบลูกค้า ทางเสมียนจะนับจำนวนตามที่เขียนหน้ากล่องว่า ๔ ไบแล้ว”

ลูกค้าที่สนใจจะสอบถามราคา ผู้ขายจะบอกราคาไปว่า “ชุดละ ๔ ไบ ราคา ๒,๒๐๐ บาท ถ้า ๘ ไบก็ราคา ๔,๔๐๐ บาท ลูกค้าบางคนก็ยอมรับราคาดังกล่าว เพราะเห็นว่าข้าวของทุกวันนี้มีราคาแพง ลูกค้าบางคนอาจตกใจแล้วถามว่า “หม้ออะไรถึงได้แพงขนาดนั้น” ผู้ขายต้องรีบตอบว่า “ของทุกวันนี้เขาไม่ได้ดูกันที่ปริมาณเพียงอย่างเดียว แต่ต้องดูที่คุณภาพด้วย ถ้าของไม่ดีจริงบริษัทไม่กล้าจ้างให้มาโฆษณาสินค้าหรอกคะ” ลูกค้าจะถามว่าบริษัทจ้างมาเดือนละเท่าไร ผู้ขายจะอธิบายให้ลูกค้าฟังว่า “พนักงานเข้าใหม่ เดือนละ ๓,๕๐๐ บาท และต้องจ่ายค่าประกันให้บริษัท ๘,๐๐๐ บาท เมื่อทำงานครบ ๖ เดือนทางบริษัทจึงจะคืนเงินประกันให้” ลูกค้าอาจถามว่าคนที่อยู่นานแล้วได้เท่าไร ผู้ขายจะอธิบายว่า “ขึ้นอยู่กับผลงานและยอดขาย ถ้าขายได้มากเงินเดือนก็ขึ้น” ลูกค้าอาจแสดงความเห็นในทำนองว่า เป็นธรรมดาของงานบริษัทที่ต้องได้ผลงานคุ้มค่ากับเงินเดือน ผู้ขายจะรีบเห็นด้วยและเสริมต่ออีกว่า “ทางบริษัทมีกฎระเบียบค่อนข้างมาก ก่อนที่จะออกมาโฆษณาสินค้าอย่างนี้ได้ ต้องผ่านการอบรม ๓ เดือน เพราะทางบริษัทกลัวว่าจะพูดกับลูกค้าไม่สุภาพ และอธิบายข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าไม่ถูกต้อง ถ้าใครทำผิดกฎของบริษัท จะถูกยึดเงินค่าประกัน ๘,๐๐๐ บาท ก่อนออกมาพบลูกค้าก็ต้องตรวจดูว่าสินค้าครบ ถูกต้องหรือไม่ ถ้าฝ่าฝายหนึ่งฝ่า จะถูกหักเงินเดือน ๕๐๐ บาททันที”

ในขณะที่ผู้ขายกลุ่ม ที่ ๑ กำลังแนะนำสินค้ากับลูกค้าอยู่นี้ ผู้ขายกลุ่มที่ ๒ จะเดินเข้ามาสมทบ และเมื่อเห็นหม้อที่วางให้ลูกค้าดูมี ๔ ไบ ก็จะทำท่าทางตกใจว่ามีจำนวนไม่เท่ากับหม้อที่ตนถืออยู่แล้วรีบถามผู้ขายกลุ่มที่ ๑ ว่าทำไมจึงเป็นแบบนี้ ซึ่งผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะทำเป็นไม่ได้ยินในตอนแรก ผู้ขายกลุ่มที่ ๒ ต้องเรียกและถามซ้ำอีกครั้ง ว่าทำไมหม้อที่ตนถือมามีตั้ง ๘ ไบ ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะทำท่าสงสัยและรีบบอกให้ผู้ขายกลุ่ม ๒ หยิบหม้อออกมาจากกล่อง แล้วทำท่าตกใจพร้อมกับพูดว่า “ตายแล้ว มี ๘ ไบจริงๆ ด้วย” แล้วหันไปชวนให้ลูกค้าดูพร้อมกับถามลูกค้าว่า “ที่เห็นนี้ใช่เลข ๔ หรือไม่” ลูกค้าตอบว่าใช่ ผู้ขายกลุ่ม ๑ จะหันมาต่อว่าผู้ขายกลุ่ม ๒ ว่าไม่ดูให้ดีเสียก่อน ทำผิดกฎแบบนี้ จะต้องถูกยึดเงินค่าประกัน ๘,๐๐๐ บาท รู้ไหม

ในระหว่างที่กำลังซูลมุนเรื่องจำนวนหม้อไม่ถูกต้องอยู่นี้ รถของเสมียน (นายหัว) ผ่านมาพอดี ทั้ง ๒ คนจึงรีบเก็บหม้อลงไปในกล่อง ๔ ใบ เหลือวางไว้บนโต๊ะแค่ ๘ ใบ เสมียนจะเข้ามาถามว่า “เอาหม้อมาครบ ถูกต้องหรือไม่ ผมเช็คตามหน้ากล่องว่ามี ๔ ใบ แต่พอตรวจบัญชีดูแล้ว ขาดไป ๒ กล่อง แสดงว่าต้องมี ๒ กล่อง ที่มีหม้อมา ๘ ใบ พวกคุณเอามาถูกหรือเปล่า” (ในตอนนี้ ถ้าเสมียนไม่ได้มาถามหาเอง เพื่อนคนอื่นก็จะเข้ามาบอกแทน) ผู้ชายทั้ง ๒ คนจะรีบตอบพร้อมกันว่า “เอามาถูกค่ะ” และไม่ต้องกลัวว่าเสมียนจะมาเปิดกล่องดูเพราะทั้งสองฝ่ายรู้จักกันอยู่แล้ว จากนั้นเสมียนจะเดินเข้ามาดูหม้อที่วางอยู่แล้วทำท่าจذبัญชีเอาไว้ ซึ่งผู้ชายและเสมียนจะต้องสังเกตด้วยว่ามีใครเห็นหรือแอบดูอยู่ข้างบนหรือไม่ และก่อนที่เสมียนจะขับรถออกไป ก็ให้ส่งผู้ชายทั้ง ๒ คน ให้ช่วยบอกเพื่อนคนอื่นต่อด้วยว่าถ้าใครเอาหม้อมาเกินให้เอาไปคืน

หลังจากเสมียนไปแล้ว ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะหันมาถามผู้ชายกลุ่มที่ ๒ ด้วยสีหน้าจริงจังว่า “ใครเป็นคนหยิบของให้ ไม่ได้ตรวจดูก่อนหรือ” ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ จะทำหน้าที่เศร้าพร้อมกับตอบว่า “ไม่ได้ตรวจดู” ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะพูดต่อด้วยน้ำเสียงดุดันว่า “ทำไมไม่แกะดูก่อนล่ะ จะรีบไปไหน รู้ไหมว่าทำผิดกฎ ดินะที่เก็บของกัน ถ้าเสมียนเห็นเข้าจะเป็นอย่างไร ทีหลังก่อนออกมาต้องตรวจดูของก่อน ถ้าเกินให้เอาออกไว้ ถ้าขาดให้ขอเพิ่ม” ในตอนนี้ หากเป็นเมื่อก่อน ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ จะต้องทำหน้าที่เศร้าและร้องไห้ด้วย เพื่อเรียกความสงสารจากลูกค้า เทคนิคนี้เรียกว่า “หม้อร้องไห้” ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะถามว่า “มีพนักงานคนอื่นเห็นหรือเปล่า” ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ ตอบว่า “ไม่มีใครเห็น” ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะบอกว่า “ดีแล้วที่ไม่มีใครเห็น” แล้วหันไปพูดกับลูกค้าว่า “ที่ถามน้องเขาอย่างนั้น ไม่ใช่อะไรหรอกพี่ พนักงานด้วยกันก็ไว้ใจกันไม่ได้ บางคนก็ซิงดีซิงเด่นด้วยการประจบเสมียน” ลูกค้าอาจทำท่าเห็นด้วยแล้วถามว่าจะช่วยผู้ชายกลุ่มที่ ๒ อย่างไร

จากนั้นผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะคิดหาทางช่วยให้ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ ไม่ต้องถูกยึดเงินประกัน ๘,๐๐๐ บาท แล้วหันไปขอความช่วยเหลือจากลูกค้า โดยเสนอให้ช่วยซื้อหม้อชุดที่เกินมา ปกติราคาชุดละ ๒,๒๐๐ บาท แต่จะขายทั้ง ๒ ชุดในราคาเพียง ๒,๒๐๐ บาท เท่ากับว่าแถมชุดที่เกินมาให้ลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อก็เพราะเชื่อเรื่องที่เกิดขึ้นและสงสารจึงต้องการช่วยเหลือ เมื่อลูกค้าตัดสินใจว่าจะซื้อ ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะถามอีกครั้งว่าลูกค้าเต็มใจที่เองหรือไม่ เพราะสินค้าซื้อแล้วไม่รับคืน ถ้าลูกค้ายืนยันว่าซื้อก็จะให้ลูกค้านำหม้อเข้าไปเก็บในบ้านเอง เพื่อป้องกันปัญหา ลูกค้าคืนสินค้าภายหลัง จากนั้นผู้ชายกลุ่มที่ ๒ จะนำเงินและกล่องไปลงบัญชีกับเสมียน ส่วนผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะกำชับลูกค้าไม่ให้ไปบอกคนอื่นว่าได้แถมมา ๔ ใบ เพราะถ้ารู้ไปถึงเสมียน ตนจะต้องลำบากไปด้วย

กรณีผู้ชายกลุ่มที่ ๒ เข้าไปพบลูกค้าก่อน ทั้งนี้เป็นการตกลงกันระหว่าง ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ กับ ๒ ซึ่งวิธีการและเทคนิคการขายต่างๆ เหมือนกับกรณีที่ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ เข้าไปพบลูกค้าก่อนเกือบทั้งหมด ต่างกันตรงที่ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ จะต้องแนะนำสินค้าแบบเดียวกับที่ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ แนะนำในตอนแรก แต่เมื่อหยิบหม้อออกมาให้ลูกค้าดู ปรากฏว่าในกล่องมีหม้อถึง ๘ ใบ พอดีกับที่ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ เดินผ่านมาเห็นเข้า แล้วบอกว่าเสมียนกำลังตามหาหม้อชุดที่เกินมาแบบนี้

อยู่ ๒ ชุด ถ้าใครเอามาเกินจะถูกยึดเงินประกัน ๘,๐๐๐ บาท จากนั้นก็จะพูดเหมือนกับกรณีแรก เพื่อหาทางช่วยผู้ขายกลุ่มที่ ๒

นอกจากนี้ผู้ขายยังมีวิธีการและเทคนิคการขายที่ใช้แก้ปัญหาในกรณีต่างๆ เช่น หากลูกค้ามีเงินไม่พอซื้อทั้ง ๒ ชุด ในราคา ๒,๒๐๐ บาท ก็จะบอกขายเฉพาะชุดที่เกินมา ๔ ใบ ในราคา ๗๐๐-๑,๐๐๐ บาท แล้วบอกลูกค้าว่าจะไปขายชุดที่เหลือให้ลูกค้ารายอื่น ๑,๒๐๐-๑,๕๐๐ บาท เพื่อนำเงินไปลงบัญชีให้กับเสมียน

หรือในกรณีที่ใช้วิธีการและเทคนิคการขายมาทั้ง ๓ แบบข้างต้นแล้ว แต่ลูกค้ายังไม่ตกลงซื้อ จะมีเสมียนขับรถผ่านมาอีกครั้งเพื่อเร่งให้ไปเช็คของที่รถ ผู้ขายจะใช้ไม้ตายที่เรียกว่า “อึด๓ เตะ๓” คือแถมทั้งชุดที่เกินมาและชุดของผู้ขายกลุ่มที่ ๑ รวมเป็นหม้อ ๑๒ ใบ ในราคา ๒,๒๐๐ บาท ซึ่งลูกค้าอาจสงสัยว่าถ้าขายในราคานี้แล้ว ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะเอาเงินที่ไหนไปลงบัญชีคืนให้กับเสมียน ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ บอกว่าจะออกเงินแทนให้ผู้ขายกลุ่มที่ ๒ ไปลงบัญชีกับเสมียนก่อน แล้วค่อยมาผ่อนชำระคืนกับตน

รวมถึงกรณีที่ลูกค้ารู้ความจริงว่าผู้ขายมาหลอก เนื่องจากลูกค้าที่ตกลงซื้อสินค้าได้มาคุยกัน จึงรู้ว่าคนอื่นก็ได้แถมเช่นเดียวกับตนรวมแล้วเกินกว่า ๒ กล่อง ตามที่ผู้ขายบอกไว้แต่แรก และอาจซื้อได้ในราคาถูกกว่าด้วย ในกรณีเช่นนี้ แสดงว่าผู้ขายเหยียบยาไม่แน่น (ดูความหมายด้านล่าง) ทำให้ผู้ซื้อมาคุยกันและรู้ความจริงดังกล่าว และถ้าผู้ขายยังอยู่ในบริเวณที่เกิดกรณีนี้ จะต้องรีบบอกต่อๆ กันว่า “ขวยตาแตก” แล้วรีบเก็บของขึ้นรถให้เร็วที่สุด

และในขณะที่ผู้ขายกำลังใช้วิธีการและเทคนิคการขายตามขั้นตอนต่างๆ อยู่ นั้น อาจมีลูกค้าบางรายที่พอจะรู้ทันกลวิธีการขาย ได้เข้ามาขัดขวางลูกค้าคนอื่น ๆ ไม่ให้ซื้อสินค้า ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะเข้าไปประกบลูกค้า (ตัวฉลุ) คนดังกล่าว แล้วพูดชมหรือดักคอกลูกค้ารายนั้นให้ล่าถอยไป ตัวอย่างเช่น “ขอโทษนะพี่ พี่รู้ได้อย่างไรว่าหนูมาโกหก” ถ้าลูกค้าทำทางไม่แน่ใจก็จะไม่มาขัดขวางอีก แต่หากยังพยายามขัดขวางต่อไปอีก ผู้ขายก็จะพูดต่อว่า “พี่เคยทำงานบริษัทมาก่อนหรือเปล่า รู้ไหมว่ากฎเขามีมาก ถ้าพวกหนูจะมาโกหก หนูไม่มาไกลถึงขนาดนี้หรืออีกอย่างหนูไม่กล้าเสี่ยงกับการนั่งรถเดินทางไกลๆ ไหนจะเงินค้ำประกัน ๘,๐๐๐ บาท เงินเดือนอีก ๓,๕๐๐ บาท กว่าจะได้แต่ละเดือน พวกหนูต้องลำบากแค่ไหน คราวหลังก่อนที่พี่จะพูด ดูให้ดีก่อนว่าจริงหรือเท็จ ถ้าพี่เอามาพูดอย่างนี้อีกหนูเอาผิดพี่ได้นะ” หากเห็นท่าว่าลูกค้าจะไม่เลิกง่ายๆ ประกอบกับลูกค้าคนอื่น ๆ เริ่มมีท่าทีเห็นด้วย ผู้ขายจะเรียกให้นายหัวมาช่วย “ใส่ยา” (ดูความหมายด้านล่าง) โดยใช้รหัสว่า “ขวยตาแก่ๆ”

มาถึงตอนนี้ ผู้อ่านคงจะได้เห็นว่า มีคำหลายคำที่ดูเหมือนเป็นคำแสลง หรือคำศัพท์เฉพาะของผู้ขายกลุ่มนี้ ผู้เขียนจะยกคำและความหมายที่ผู้ขายมักใช้สื่อสารกัน ดังนี้

ก้อม หมายถึง ลูกค้าทั้งชายและหญิง



ขอกินน้ำด้วย	หมายถึง ขอเข้าร่วมทีมขาย เพื่อที่จะได้ส่วนแบ่งจากการขายด้วย
ขอยาแก้จ	หมายถึง คำที่ใช้เรียกนายหัวให้มาช่วยจัดการในกรณีที่มีลูกค้ามาขัดขวาง
ขวดยาแตก	หมายถึง ลูกค้าที่ซื้อหม้อรู้ความจริงว่าถูกหลอก เพราะมีหม้อเกินมามากกว่า ๒ ชุดตามที่บอกไว้ ให้รีบเก็บของขึ้นรถ
ชิง	หมายถึง พุดไม่ครบทุกขั้นตอน พุดแบบรวบรัด รีบขายรีบหนี
ตัวฉลุ	หมายถึง ลูกค้ายกค้ำที่รู้ทันลูกค้ายกค้ำที่มาขัดขวางการขาย
ลำ	หมายถึง คำพุดในการขายทุกขั้นตอน
ใส่ยา	หมายถึง ช่วงที่นายหัวมาถามหาหม้อชุดที่เกินมาแล้วบอกให้เอาไปเช็คคืน หรือฝากให้ผู้ขายคนอื่นมาบอกแทน
เหยียบยา	หมายถึง หลังจากที่ขายได้และได้รับเงินแล้ว ผู้ขายต้องกำชับไม่ให้ลูกค้าไปบอกคนอื่นว่าซื้อหม้อได้ในราคาถูกและได้แถม
หย่า	หมายถึง ช่วงที่พุดโฆษณาหรือแนะนำสินค้าในตอนแรก, หลอก

เมื่อถามถึงเหตุผลในการประกอบอาชีพขายหม้อ พบว่าเหตุผลที่ชาวบ้านมาประกอบอาชีพนี้ โดยรวมแล้วเกี่ยวข้องกับเรื่องของรายได้ เนื่องจากชาวบ้านที่ไปขายหม้ออยู่ก่อนมักกลับมาเล่าให้ฟังว่ารายได้ดี ผู้ขายหลายรายมีฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น นอกจากนี้ผู้ขายบางรายได้ให้เหตุผลเสริมว่า ตนเองต้องการรู้ว่าข้อมูลที่ได้ยินได้ฟังมานั้นเท็จจริงเป็นอย่างไร ซึ่งหลังจากที่ได้ไปทดลองขายด้วยตัวเองแล้ว มีบางรายที่ตัดสินใจไม่กลับไปขายอีก และมีหลายรายที่ยังขายอยู่จนถึงปัจจุบัน โดยแต่ละฝ่ายให้เหตุผลต่างกันดังนี้

- เหตุผลของผู้ที่ไม่กลับไปขายอีก ได้แก่ รู้สึกผิด ไม่อยากโกหก หรือหลอกหลวงผู้ซื้อ กลัวกรรมตามสนอง และเงินที่ได้เป็น “เงินร้อน” ได้มาโดยไม่สุจริตจะอยู่กับตัวได้ไม่นาน เช่น ผู้ขายรายหนึ่งเล่าว่า หลังจากไปขายหม้อ ได้เงินกลับบ้านประมาณ ๕,๐๐๐ บาท แต่เมื่อกลับบ้านได้เพียง ๒-๓ วัน เงินหายไป ๔,๐๐๐ บาท ทำให้คิดว่ากรรมคงตามสนองตนเองเสียแล้ว จึงตัดสินใจไม่กลับไปขายอีก

นอกจากนี้ ผู้ขายยังให้เหตุผลอีกว่า รู้สึกสงสารลูกค้าที่อยากได้สินค้ามากแต่ไม่มีเงินซื้อ ต้องไปหยิบยืมเงินจากคนอื่นมาซื้อ โดยเฉพาะลูกค้าที่สูงอายุ นอกจากจะสงสารแล้ว ยังทำให้คิดถึงพ่อแม่ที่อยู่บ้าน กลัวว่าจะมีคนมาหลอกเหมือนที่ตนไปหลอกคนอื่น หรือบางคนก็รู้สึกเบื่อไม่ชอบที่ต้องแสดงหรือพูดจาโน้มน้าวลูกค้าในลักษณะซ้ำเดิมทุกวัน

- เหตุผลของผู้ที่กลับไปขายอีกจนถึงปัจจุบัน ได้แก่ รายได้ดี ไม่ต้องลงทุน ลงแรง เพียงอย่างเดียว อีกทั้งค่าใช้จ่ายในการกินอยู่ น้อย เมื่อเทียบกับการไปรับจ้างทำงานในโรงงาน หรือรับจ้างก่อสร้างในกรุงเทพฯ เนื่องจากค่าใช้จ่ายเรื่องอาหาร และที่พักใช้ระบบเฉลี่ยกันออก นอกจากนี้ยังค่อนข้างมีอิสระ สามารถกลับมาหาครอบครัวได้บ่อยๆ

ส่วนความรู้สึกเกี่ยวกับวิธีการและเทคนิคการขายที่ใช้ ก็ได้รับคำตอบคล้ายๆ กันว่า รู้สึกไม่สบายใจที่ไปหลอกลวงผู้ซื้อ วิธีที่ช่วยให้สบายใจขึ้นเมื่อรู้สึกผิดคือ คิดว่าไม่ได้หลอกเอาเงินลูกค้าไปเปล่าๆ แต่มีสินค้ามาแลกเปลี่ยน ซื้อขายกัน หรือให้คิดและท่องไว้เสมอว่าเป็นเทคนิคการขายอย่างหนึ่ง

ปัจจุบัน ชาวบ้านห้วยแค้นที่ไปขายหม้อมีจำนวนน้อยลง เพราะรายได้จากการขายหม้อลดลงจากเดิมมาก ทั้งนี้เนื่องมาจากช่องทางหรือตลาดในการค้าขายหาได้ยากขึ้นและแคบลงเรื่อยๆ จากที่เมื่อก่อนไม่ต้องตระเวนไปขายไกลบ้านนัก แต่ปัจจุบันต้องตระเวนไปขายถึงภาคเหนือ ภาคใต้ ผู้ซื้อเองก็รู้เท่าทันวิธีการขายมากขึ้นด้วย ประกอบกับมีแหล่งซื้อขายสินค้าให้เลือกมากมาย เข้าถึงได้ง่าย และมีสินค้าทุกชนิดคอยให้บริการในราคาที่สมเหตุสมผลอยู่แล้ว ซึ่งในอนาคต หากผู้ขายยังต้องการประกอบอาชีพนี้ต่อไป ก็อาจจะต้องปรับวิธีการขาย และราคาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า