

ขบวนการคนขายหม้อ

เจนจิรา พิงสุข*

บทนำ

เมื่อปี ๒๕๔๔ ผู้เขียนได้ไปใช้ชีวิตอยู่ในชุมชนบ้านห้วยแคน ตำบลหนองยอง อำเภอปากคาด จังหวัดหนองคาย นานประมาณ ๗ เดือน นับเป็นครั้งแรกที่ได้จากบ้านไปไกลถึงแดนอีสาน จำได้ว่ารู้สึกตื่นเต้นกับผู้คน และสถานที่ที่ไม่คุ้นเคยอยู่พักหนึ่ง มีหลายสิ่งเกี่ยวกับวิถีชีวิตของชาวบ้านห้วยแคนให้ได้ศึกษาเรียนรู้ สิ่งหนึ่งที่ได้พบและอยากจะแบ่งปันให้กับผู้อ่านก็คือ ในช่วงที่ว่างจากการทำนา นอกจากชาวบ้านจะหารายได้ด้วยการประกอบอาชีพเสริมต่างๆ เช่น รับจ้างทั่วไป งานก่อสร้าง งานโรงงานในกรุงเทพฯ แล้ว ยังมีอีกอาชีพหนึ่งที่ชาวบ้านนิยมทำในช่วงที่ว่างจากการทำนา นั่นคือ อาชีพขายหม้อ จากการพูดคุยกับผู้ที่ไปขายหม้อ และชาวบ้านคนอื่นๆ ทำให้ได้รับรู้เรื่องราวที่น่าสนใจเกี่ยวกับอาชีพนี้ แถมยังมีเสียงที่พูดถึงคนที่ไปขายหม้อแบบไม่ค่อยชอบใจนัก ทำนองว่าพวกขี้ตัว (โกหก) หลอกขายของ ยิ่งน่าสนใจว่าเขาไปขายกันอย่างไร

ชาวบ้านห้วยแคนเริ่มไปขายหม้อ เมื่อประมาณปี พ.ศ.๒๕๓๖ มีนายชายไปประกอบอาชีพนี้เป็นคนแรก โดยการชักชวนจากพี่สาวที่อยู่หมู่บ้านโนนบก ในอำเภอปากคาด ต่อมานายชายได้ชักชวนชาวบ้านคนอื่นๆ ไปขายด้วย เพราะเห็นว่ามียรายได้ดี โดยไปกับนายหัว (หัวหน้า) ที่อำเภอปากคาดและในช่วงปี ๔๐ - ๔๕ มีชาวบ้าน ๓ คน ที่ผันตัวเองจากลูกน้องมาเป็นนายหัว พาลูกน้องไปตระเวนขายหม้อตามที่ต่างๆ ซึ่งชาวบ้านสามารถเลือกไปกับนายหัวคนใด หรือหมู่บ้านใดก็ได้

หม้อที่ขายตั้งแต่เริ่มแรกจนถึงปัจจุบันมีลักษณะเหมือนกัน คือ เป็นหม้ออลูมิเนียม มีหูจับ ๒ ข้าง มีฝาปิด ใน ๑ เถา มีหม้อจำนวน ๘ - ๙ ใบ มีเส้นผ่านศูนย์กลางดังนี้ ๓๒", ๓๐", ๒๘", ๒๖", ๒๔", ๒๒", ๒๐" และ ๑๘" ตามลำดับ บรรจุในกล่องกระดาษสีน้ำตาล มีหลายยี่ห้อด้วยกัน ได้แก่ ทรายระเซ่ ซึ่งจัดว่ามีคุณภาพมากที่สุด แต่ปัจจุบันไม่ค่อยผลิตออกมาขายแล้ว เนื่องจากมีของเลียนแบบมาก ทรายถ้วยทอง ทรายแก้วทอง และทรายขาวทอง เป็นยี่ห้อที่ขายมากที่สุดในปัจจุบัน

* เจนจิรา พิงสุข เป็นบัณฑิตอาสาสมัคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รุ่นที่ ๓๓ ปีการศึกษา ๒๕๔๔ ปัจจุบันเป็นเจ้าหน้าที่ขององค์กรพัฒนาเอกชนแห่งหนึ่ง

สำหรับผู้ที่ตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพนี้ จะได้รับการแนะนำจากนายหัวหรือคนเก่าให้ รู้จักวิธีการและเทคนิคการขายอย่างคร่าวๆ พร้อมทั้งการปฏิบัติตนในเบื้องต้นก่อนออกไปทดลอง ขายจริง อาทิ ทักทายนลูกค้าด้วยคำพูดที่สุภาพ อ่อนหวาน แต่งกายเรียบร้อย ไม่หัวเราะต่อหน้า ลูกค้า และที่สำคัญคือ ต้องรู้จักทางหนีทีไล่ หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดขึ้น คือหากมีลูกค้าถาม ว่ามากับรถสีอะไร ให้บอกสีคนละสีกับรถที่ตนมาด้วยจริงๆ และหากได้ยินคำว่า “ขูดยาแตก” ให้รีบเก็บของกลับขึ้นรถทันที เพราะแสดงว่าลูกค้ารู้ความจริงว่าถูกหลอก จึงต้องหนีให้เร็วที่สุด

ในการทดลองขายจริง ในสมัยแรกๆ คนใหม่จะต้องจับคู่ฝึกกับ “แม่เปิง” (เมียของนายหัว) จากนั้นจึงเปลี่ยนไปจับคู่กับคนเก่าที่ชำนาญแล้ว จับคู่จนครบทุกคน ซึ่งกว่าจะครบทุกคนนั้น คน ใหม่ก็สามารถเรียนรู้วิธีการและเทคนิคการขายได้ครบถ้วนแล้ว แต่ในปัจจุบัน คนเก่าจะต้อง รับผิดชอบในการจับคู่ฝึกกับคนใหม่ที่ตนชักนำมา จนกว่าคนใหม่จะชำนาญ

เพื่อให้การทำงานร่วมกันเป็นไปอย่างราบรื่น และเกิดปัญหาน้อยที่สุด จึงมีความพยายามใน การที่จะจัดการหรือดูแลการทำงาน ดังนี้

สถานที่ขาย หรือกลุ่มลูกค้า

ส่วนใหญ่จะไม่รู้ล่วงหน้าหรือเจาะจงได้แต่แรกว่าจะไปขายที่ไหน บางครั้งเจ้าแม่ใหญ่ (เจ้าของโรงงานผลิต) จะช่วยแนะนำนายหัว ว่าสถานที่ใดบ้างที่ยังไม่เคยไปขาย หรือไม่ได้ไปขาย นานแล้ว บางครั้งนายหัวกับลูกน้องจะช่วยกันคิดและดูว่าสถานที่ไหนมีทำเลเหมาะแก่การค้าขาย คือเป็นแหล่งชุมชนที่มีคนอยู่อาศัยจำนวนมาก ทั้งในเขตเมืองและชานเมือง ส่วนลูกค้านั้น ไม่ จำกัด้ว่าเป็นกลุ่มใดเฉพาะ แต่ถ้าเป็นผู้ที่ค่อนข้างมีฐานะและสูงอายุจะดีมาก

เมื่อเดินทางถึงที่พัก นายหัวจะติดต่อสั่งสินค้าจากเจ้าแม่ใหญ่ ซึ่งอยู่ที่อำเภอพล จังหวัด ขอนแก่น พร้อมกับแจ้งที่อยู่ที่จะให้นำสินค้ามาส่ง ซึ่งหากสั่งหม้อจำนวนน้อยกว่า ๒๐๐ เถา จะ ใช้รถกระบะขนสินค้าไปส่ง หากสั่งหม้อจำนวน ๒๐๐ – ๓๐๐ เถา จะใช้รถหกล้อขนสินค้าไปส่ง และหากสั่งหม้อจำนวน ๓๐๐ เถาขึ้นไป จะใช้รถสิบล้อขนสินค้าไปส่ง โดยส่งให้ถึงที่พัก ทุกที่ ทุกจังหวัดที่ผู้ขายไป

ผู้ขายจะเดินขายสินค้าตามบ้าน ลักษณะเดียวกับเซลล์แมน ส่วนใหญ่มักจะไปกันเป็นคู่ โดย แต่ละคนจะมีคู่ประจำของตนเอง หรืออาจจะช่วยกันเป็นทีม ทีมละ ๓ – ๔ คน แต่ไม่เกิน ๔ คน เพราะจะไม่สมบทบาท หรืออาจทำให้ลูกค้าตกใจ และไม่เชื่อถือได้

ในช่วงฤดูทำนา ผู้ขายจะไปเช้า – เย็นกลับ ส่วนในช่วงที่ว่างจากการทำนา ผู้ขายจะตระเวน ไปตามที่ต่างๆ นานกว่า ๒ สัปดาห์ หรือนาน ๑ – ๓ เดือน หากต้องไปขายในจังหวัดที่อยู่ไกล มาก หากลูกน้องคนใดต้องการกลับมาพักผ่อนก็ได้ ซึ่งในแต่ละวันผู้ขายจะออกตระเวนขายตั้งแต่ ประมาณ ๐๕.๐๐ – ๑๖.๐๐ น.

ชีวิตความเป็นอยู่และรายได้

ผู้ชายจะอยู่รวมกันในบ้านเช่า และจ่ายค่าเช่าเฉลี่ยกันคนละประมาณ ๑๐๐ – ๒๐๐ บาท โดยแยกห้องนอนชาย – หญิง ส่วนเรื่องอาหารการกิน นายหัวจะเป็นผู้เลี้ยงอาหารมื้อเช้าทุกวัน โดยเมียของนายหัวเป็นคนทำอาหารให้ ซึ่งนายหัวจะนำข้าวสารจากบ้านไปสัรลงไปด้วย หากข้าวสารหมดจะต้องซื้อใหม่ โดยนายหัวออกเงินครึ่งหนึ่งของราคาข้าว ส่วนที่เหลือให้ลูกน้องเฉลี่ยกันออกมื่อกลางวันทุกคนหาซื้อกินเอง ในมือเย็นทุกคนจะซื้ออาหารมากินด้วยกัน และเฉลี่ยเงินกันคนละประมาณ ๑๐ – ๒๐ บาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการเดินทาง นายหัวจะเป็นผู้ออกเอง

นายหัวรับหม้อจากเจ้าแก้วใหญ่มาราคาเถาละ ๘๐๐ บาท ส่งให้ลูกน้องราคาเถาละ ๑,๐๐๐ บาท หลังหักต้นทุนคืนเจ้าแก้วใหญ่แล้ว นายหัวจะได้กำไร ๒๐๐ บาท ส่วนลูกน้องจะได้กำไรจากส่วนที่เกินจาก ๑,๐๐๐ บาท ซึ่งขึ้นอยู่กับราคาที่ตั้งไว้ ประกอบกับว่าจะขายได้ตามราคาที่ตั้งไว้หรือไม่ โดยผู้ชายจะแบ่งหม้อเป็น ๒ ชุด ชุดละ ๔ ใบ แล้วขายในราคาชุดละ ๒,๒๐๐ บาท เท่ากับหม้อ ๑ เถา จะมีราคา ๔,๔๐๐ บาท แต่ในการขายจริง สามารถขายได้อย่างเต็มที่ในราคาเถาละ (๒ ชุด) ๒,๒๐๐ บาท หลังจากหักต้นทุนคืนนายหัว ๑,๐๐๐ บาทแล้ว ผู้ชายยังจะได้กำไร ๑,๒๐๐ บาท ซึ่งสมัยก่อน ในหนึ่งวัน สามารถขายได้ถึง ๕ เถา 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 จำเป็นต้องขายในราคาเถาละ ๑,๐๐๐ บาท ผู้ชายจะได้ส่วนแบ่งจากนายหัว ๒๐ บาท หรือถ้าขายได้เถาครึ่งในราคา ๑,๕๐๐ บาท ผู้ชายจะได้ส่วนแบ่งจากนายหัว ๓๐ บาท เมื่อกลับถึงบ้านพักในแต่ละวัน นายหัวจะตรวจนับและจ่ายเงินตามบัญชีสินค้าที่จัดทำไว้

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพขายหม้อ มีหลายประการด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นเป็นเรื่องการอยู่รวมกันในกลุ่มคนจำนวนมาก ที่อาจมีการทะเลาะเบาะแว้งกัน เรื่องของตลาดที่นับวันจะลดน้อยลงเรื่อยๆ เนื่องจากไม่สามารถกลับไปขายสินค้าในที่เดิมได้อีก และส่งผลไปถึงรายได้ที่ลดลงด้วย นอกจากนี้ยังมีเจ้าหน้าที่ตำรวจเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยบ่อยครั้ง ทั้งในกรณีที่ลูกค้าแจ้งจับข้อหาหลอกลวง ต้องตกลงคืนหม้อคืนเงินกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และในกรณีที่เกี่ยวกับยาเสพติด โดยเฉพาะยาบ้าที่ทำให้ผู้ชายถูกจับ ปรับมาแล้วหลายครั้งทั้งในฐานะผู้เสพและผู้ขาย

วิธีการและเทคนิคการขายที่ใช้

เริ่มจากนำหม้อ ๑ เตา จำนวน ๘ ใบ แบ่งออกเป็น ๒ ชุด ชุดละ ๔ ใบ ส่วนหนึ่งใส่ ก๋วยเตี๋ยวแล้วเขียนเลข ๔ กำกับไว้ที่หน้ากล่องทุกใบ อีกส่วนหนึ่งบรรจุไว้เป็นหม้อ ๑ เตาเต็มๆ แต่เขียนเลข ๔ กำกับไว้ที่หน้ากล่องเหมือนกัน แบ่งผู้ขายเป็น ๒ กลุ่ม ได้แก่ กลุ่ม ๑ จะถือหรือ สะพายหม้อที่แบ่งเป็นชุด ๔ ใบ เรียกคนที่อยู่กลุ่มนี้ว่า “สะพายถูก” ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ขายเก่า ที่มีความชำนาญ กลุ่ม ๒ จะถือหรือสะพายหม้อที่มี ๑ เตาเต็ม และเรียกคนที่อยู่ใน กลุ่ม ๒ ว่า “สะพายผิด” ซึ่งจะเป็นผู้ขายเก่าหรือใหม่ก็ได้ โดยผู้ขายใหม่จะต้องผ่านการสะพายผิดก่อนทุกคน เมื่อไปถึงสถานที่ขาย ผู้ขายทั้งกลุ่ม ๑ และกลุ่ม ๒ จะไปพบลูกค้าด้วยกัน โดยมีรายละเอียด เกี่ยวกับวิธีการและเทคนิคการขายเป็นกรณีต่างๆ ดังนี้

ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ เข้าไปพบลูกค้าก่อน เป็นวิธีการและเทคนิคการขายที่ถือเป็นมาตรฐานที่ ผู้ขายต้องใช้ตั้งต้นก็ว่าได้ แล้วจึงค่อยปรับเปลี่ยนกันตามสถานการณ์ ซึ่งจะได้กล่าวถึงต่อไป เมื่อ พบลูกค้า ผู้ขายกลุ่ม ๑ จะเข้าไปทักทาย เช่น “สวัสดิ์ค่ะ ทำอะไรอยู่คะ” หากลูกค้าทำท่าไม่สนใจ ก็ให้พยายามชวนคุยเรื่องอื่นต่อไป เช่น เรื่องไร่นา อาชีพ ครอบครัว เพื่อดึงความสนใจของลูกค้า หากลูกค้ามีท่าทีที่เป็นมิตรและแสดงความสนใจ ผู้ขายจะต้องแนะนำตัวเองว่ามาจากบริษัทขายหม้อ (ตราวงทอง) ทางบริษัทส่งมาโฆษณาสินค้ารุ่นใหม่ พร้อมกับหยิบหม้อออกมาให้ลูกค้าดู และ อธิบายคุณลักษณะของหม้อ หากลูกค้าพูดขี้ขึ้นมาว่ารุ่นนี้เคยเห็นมานานแล้ว ผู้ขายต้องอธิบาย ความแตกต่างให้ลูกค้าทราบ เช่น “ต่างกันตรงหูของหม้อ รุ่นเก่าสีดาแต่รุ่นใหม่สีน้ำตาล” และให้ ข้อมูลต่อไปอีกว่า “ทางบริษัทผลิตออกมาเตลละ ๘ ใบ เป็นหม้อเนื้อผสมเหล็กบางเคลือบ สแตนเลส ตอนนี้นี้อินค้าใกล้หมดแล้ว แต่พนักงานมากันตั้ง ๒๕๐ คน รถ ๑๑ คัน หัวหน้าจึง แบ่งจาก ๘ ใบ ให้ถือคนละ ๔ ใบ จะได้ไม่เอาเปรียบกัน และก่อนที่จะออกมาพบลูกค้า ทาง เสนิยนจะนับจำนวนตามที่เขียนหน้ากล่องว่า ๔ ใบแล้ว”

ลูกค้าที่สนใจจะสอบถามราคา ผู้ขายจะบอกราคาไปว่า “ชุดละ ๔ ใบ ราคา ๒,๒๐๐ บาท ถ้า ๘ ใบก็ราคา ๔,๔๐๐ บาท ลูกค้าบางคนก็ยอมรับราคาดังกล่าว เพราะเห็นว่าข้าวของทุกวันนี้มี ราคาแพง ลูกค้าบางคนอาจตกใจแล้วถามว่า “หม้ออะไรถึงได้แพงขนาดนั้น” ผู้ขายต้องรีบตอบว่า “ของทุกวันนี้เขาไม่ได้ดูกันที่ปริมาณเพียงอย่างเดียว แต่ต้องดูที่คุณภาพด้วย ถ้าของไม่ดีจริง บริษัท ไม่กล้าจ้างให้มาโฆษณาสินค้าหรอกค่ะ” ลูกค้าจะถามว่าบริษัทจ้างมาเดือนละเท่าไร ผู้ขายจะ อธิบายให้ลูกค้าฟังว่า “พนักงานเข้าใหม่ เดือนละ ๓,๕๐๐ บาท และต้องจ่ายค่าประกันให้บริษัท ๘,๐๐๐ บาท เมื่อทำงานครบ ๖ เดือนทางบริษัทจึงจะคืนเงินประกันให้” ลูกค้าอาจถามว่าคนที่อยู่ นานแล้วได้เท่าไร ผู้ขายจะอธิบายว่า “ขึ้นอยู่กับผลงานและยอดขาย ถ้าขายได้มาก เงินเดือนก็ขึ้น” ลูกค้าอาจแสดงความคิดเห็นในทำนองว่า เป็นธรรมดาของงานบริษัทที่ต้องได้ผลงานคุ้มค่ากับ เงินเดือน ผู้ขายจะรีบเห็นด้วยและเสริมต่ออีกว่า “ทางบริษัทมีกฎระเบียบค่อนข้างมาก ก่อนที่จะ

ออกมาโฆษณาสินค้าอย่างนี้ได้ ต้องผ่านการอบรม ๓ เดือน เพราะทางบริษัทกลัวว่าจะพบกับลูกค้าที่ไม่สุภาพ และอธิบายข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าไม่ถูกต้อง ถ้าใครทำผิดกฎของบริษัท จะถูกยึดเงินค่าประกัน ๘,๐๐๐ บาท ก่อนออกมาพบลูกค้าก็ต้องตรวจดูว่าสินค้าครบ ถูกต้องหรือไม่ ถ้าฝ่าฝายหนึ่งฝ่า จะถูกหักเงินเดือน ๕๐๐ บาททันที”

ในขณะที่ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ กำลังแนะนำสินค้ากับลูกค้าอยู่นี้ ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ จะเดินเข้ามาสมทบ และเมื่อเห็นหม้อที่วางให้ลูกค้าดูมี ๔ ใบ ก็จะทำท่าทางตกใจว่ามีจำนวนไม่เท่ากับหม้อที่ตนถืออยู่แล้วรีบถามผู้ชายกลุ่มที่ ๑ ว่าทำไมจึงเป็นแบบนี้ ซึ่งผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะทำเป็นไม่ได้ยินในตอนแรก ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ ต้องเรียกและถามซ้ำอีกครั้ง ว่าทำไมหม้อที่ตนถือมามีตั้ง ๘ ใบ ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะทำท่าสงสัยและรีบบอกให้ผู้ชายกลุ่ม ๒ หยิบหม้อออกมาจากถาด แล้วทำท่าตกใจพร้อมกับพูดว่า “ตายแล้ว มี ๘ ใบจริงๆ ด้วย” แล้วหันไปชวนให้ลูกค้าดูพร้อมกับถามลูกค้าว่า “ที่เห็นนี้ใช่เลข ๔ หรือไม่ว่าง” ลูกค้าตอบว่าใช่ ผู้ชายกลุ่ม ๑ จะหันมาต่อว่าผู้ชายกลุ่ม ๒ ว่าไม่ดูให้ดีเสียก่อน ทำผิดกฎแบบนี้ จะต้องถูกยึดเงินค่าประกัน ๘,๐๐๐ บาท ฐิใหม่

ในระหว่างที่กำลังชุลมุนเรื่องจำนวนหม้อไม่ถูกต้องอยู่นี้ รถของเสมียน (นายหัว) ผ่านมาพอดี ทั้ง ๒ คนจึงรีบเก็บหม้อลงไปในกลุ่ม ๔ ใบ เหลือวางไว้บนโต๊ะแค่ ๘ ใบ เสมียนจะเข้ามาถามว่า “เอาหม้อมาครบ ถูกต้องหรือไม่ ผมเช็คตามหน้าถาดว่ามี ๔ ใบ แต่พอตรวจบัญชีดูแล้ว ขาดไป ๒ ถาด แสดงว่าต้องมี ๒ ถาด ที่มีหม้อมา ๘ ใบ พวกคุณเอามาถูกหรือเปล่า” (ในตอนนี ถ้าเสมียนไม่ได้มาถามหาเอง เพื่อนคนอื่นก็จะเข้ามาบอกแทน) ผู้ชายทั้ง ๒ คนจะรีบตอบพร้อมกันว่า “เอามาถูกค่ะ” และไม่ต้องกลัวว่าเสมียนจะมาเปิดถาดดูเพราะทั้งสองฝ่ายรู้จักอยู่แล้ว จากนั้นเสมียนจะเดินเข้ามาดูหม้อที่วางอยู่แล้วทำท่าจดบัญชีเอาไว้ ซึ่งผู้ชายและเสมียน จะต้องสังเกตด้วยว่ามีใครเห็นหรือแอบดูอยู่ข้างบนหรือไม่ และก่อนที่เสมียนจะขับรถออกไป ก็จะสั่งผู้ชายทั้ง ๒ คน ให้ช่วยบอกเพื่อนคนอื่นต่อด้วยว่าถ้าใครเอาหม้อมาเกินให้เอาไปคืน

หลังจากเสมียนไปแล้ว ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะหันมาถามผู้ชายกลุ่มที่ ๒ ด้วยสีหน้าจริงจังว่า “ใครเป็นคนหยิบของให้ ไม่ได้ตรวจดูก่อนหรือ” ผู้ชายกลุ่มที่ ๒ จะทำหน้าที่เศร้าพร้อมกับตอบว่า “ไม่ได้ตรวจดู” ผู้ชายกลุ่มที่ ๑ จะพูดต่อด้วยน้ำเสียงดุคั้นว่า “ทำไมไม่แกะดูก่อนล่ะ จะรีบไปไหน ฐิใหม่ว่าทำผิดกฎ ดินะที่เก็บของทัน 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 บางคนก็ซิงคิงเค่นด้วยการประจบเสมียน” ลูกค้าอาจทำท่าเห็นด้วยแล้วถามว่าจะช่วยผู้ชายกลุ่มที่ ๒ อย่างไร

จากนั้นผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะคิดหาทางช่วยให้ผู้ขายกลุ่มที่ ๒ ไม่ต้องถูกยึดเงินประกัน ๘,๐๐๐ บาท แล้วหันไปขอความช่วยเหลือจากลูกค้า โดยเสนอให้ช่วยซื้อหม้อชุดที่เกินมา ปกติราคาชุดละ ๒,๒๐๐ บาท แต่จะขายทั้ง ๒ ชุดในราคาเพียง ๒,๒๐๐ บาท เท่ากับว่าแถมชุดที่เกินมาให้ลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อก็เพราะเชื่อเรื่องที่เกิดขึ้นและสงสารจึงต้องการช่วยเหลือ เมื่อลูกค้าตัดสินใจว่าจะซื้อ ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะถามอีกครั้งว่าลูกค้าเต็มใจที่เองหรือไม่ เพราะสินค้าซื้อแล้วไม่รับคืน ถ้าลูกค้ายืนยันว่าซื้อก็จะให้ลูกค้านำหม้อเข้าไปเก็บในบ้านเอง เพื่อป้องกันปัญหาลูกค้าคืนสินค้า ภายหลัง จากนั้นผู้ขายกลุ่มที่ ๒ จะนำเงินและกล่องไปลงบัญชีกับเสมียน ส่วนผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะกำชับลูกค้าไม่ให้ไปบอกคนอื่นว่าได้แถมมา ๔ ใบ เพราะถ้ารู้ไปถึงเสมียน คนจะต้องลำบากไปด้วย

กรณีผู้ขายกลุ่มที่ ๒ เข้าไปพบลูกค้าก่อน ทั้งนี้เป็นการตกลงกันระหว่าง ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ กับ ๒ ซึ่งวิธีการและเทคนิคการขายต่างๆ เหมือนกับกรณีที่ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ เข้าไปพบลูกค้าก่อน เกือบทั้งหมด ต่างกันตรงที่ผู้ขายกลุ่มที่ ๒ จะต้องแนะนำสินค้าแบบเดียวกับที่ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ แนะนำในตอนแรก แต่เมื่อหยิบหม้อออกมาให้ลูกค้าดู ปรากฏว่าในกล่องมีหม้อถึง ๘ ใบ พอคิดกับที่ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ เดินผ่านมาเห็นเข้า แล้วบอกว่าเสมียนกำลังตามหาหม้อชุดที่เกินมาแบบนี้อยู่ ๒ ชุด ถ้าใครเอามาเกินจะถูกยึดเงินประกัน ๘,๐๐๐ บาท จากนั้นก็จะพูดเหมือนกับกรณีแรก เพื่อหาทางช่วยผู้ขายกลุ่มที่ ๒

นอกจากนี้ผู้ขายยังมีวิธีการและเทคนิคการขายที่ใช้แก้ปัญหาในกรณีต่างๆ เช่น หากลูกค้ามีเงินไม่พอซื้อทั้ง ๒ ชุด ในราคา ๒,๒๐๐ บาท ก็จะบอกขายเฉพาะชุดที่เกินมา ๔ ใบ ในราคา ๙๐๐ - ๑,๐๐๐ บาท แล้วบอกลูกค้าว่าจะไปขายชุดที่เหลือให้ลูกค้ารายอื่น ๑,๒๐๐ - ๑,๕๐๐ บาท เพื่อนำเงินไปลงบัญชีให้กับเสมียน

หรือในกรณีที่ใช้วิธีการและเทคนิคการขายมาทั้ง ๓ แบบข้างต้นแล้ว แต่ลูกค้ายังไม่ตกลงซื้อ จะมีเสมียนขับรถผ่านมาอีกครั้งเพื่อเร่งให้ไปเช็คของที่รถ ผู้ขายจะใช้ไม้ตายที่เรียกว่า “อัด ๓ เตะ ๓” 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 “ขูดยาแตก” แล้วรีบเก็บของขึ้นรถให้เร็วที่สุด

และในขณะที่ผู้ขายกำลังใช้วิธีการและเทคนิคการขายตามขั้นตอนต่างๆ อยู่ นั่นอาจมีลูกค้าบางรายที่พอจะรู้ทันกลวิธีการขาย ได้เข้ามาขัดขวางลูกค้าคนอื่นๆ ไม่ให้ซื้อสินค้า ผู้ขายกลุ่มที่ ๑ จะเข้าไปประกบลูกค้า (ตัวฉลุ) คนดังกล่าว แล้วพูดข่มหรือดักคอลูกค้ารายนั้นให้ล่าถอยไป ตัวอย่างเช่น “ขอโทษนะพี่ พี่รู้ได้อย่างไรว่าหนูมาโกหก” ถ้าลูกค้าทำทางไม่แน่ใจก็จะไม่มาขัดขวางอีก แต่หากยังพยายามขัดขวางต่อไปอีก ผู้ขายก็จะพูดต่อว่า “พี่เคยทำงานบริษัทมาก่อนหรือเปล่า รู้ไหมว่ากฎเขามีมาก ถ้าพวกหนูจะมาโกหก หนูไม่มาไกลถึงขนาดนี้หรอก อีกอย่างหนูไม่กล้าเสี่ยงกับการนั่งรถเดินทางไกลๆ ไหนจะเงินค่าประกัน ๘,๐๐๐ บาท เงินเดือนอีก ๓,๕๐๐ บาท กว่าจะได้แต่ละเดือน พวกหนูต้องลำบากแค่นี้ ไหนคร่าวๆ ก่อนที่พี่จะพูด ดูให้ดีกว่าจริงหรือเท็จ ถ้าพี่เอามาพูดอย่างนี้อีกหนูเอาผิดพี่ได้นะ” หากเห็นว่าลูกค้าจะไม่เลิกง่ายๆ ประกอบกับลูกค้าคนอื่นๆ เริ่มมีท่าทีเห็นด้วย ผู้ขายจะเรียกให้นายห้วมาช่วย “ใส่ยา” (ดูความหมายด้านล่าง) โดยใช้รหัสว่า “ขอยาแก้ๆ”

มาถึงตอนนี้ ผู้อ่านคงจะได้เห็นว่า มีคำหลายคำที่ดูเหมือนเป็นคำแสลง หรือคำศัพท์เฉพาะของผู้ขายกลุ่มนี้ ผู้เขียนจะยกคำและความหมายที่ผู้ขายมักใช้สื่อสารกัน ดังนี้

ก้อม	หมายถึง	ลูกค้าทั้งชายและหญิง
ขอกินน้ำด้วย	หมายถึง	ขอเข้าร่วมทีมขาย เพื่อที่จะได้ส่วนแบ่งจากการขายด้วย
ขอยาแก้ๆ	หมายถึง	คำที่ใช้เรียกนายห้วให้มาช่วยจัดการในกรณีที่มียุทธศาสตร์มาขัดขวาง
ขวดยาแตก	หมายถึง	ลูกค้าที่ซื้อหม้อรู้ความจริงว่าถูกหลอก เพราะมีหม้อเกินมามากกว่า ๒ ชุดตามที่บอกไว้ ให้รีบเก็บของขึ้นรถ
ซึ่ง	หมายถึง	พูดไม่ครบทุกขั้นตอน พูดแบบรวบรัด รีบขายรีบหนี
ตัวฉลุ	หมายถึง	ลูกค้าที่รู้ทันลูกค้าที่มาขัดขวางการขาย
ถ้า	หมายถึง	คำพูดในการขายทุกขั้นตอน
ใส่ยา	หมายถึง	ช่วงที่นายห้วมาถามหาหม้อชุดที่เกินมาแล้วบอกให้เอาไปเช็คคืน หรือฝากให้ผู้ขายคนอื่นมาบอกแทน
เหยียบยา	หมายถึง	หลังจากที่ขายได้และได้รับเงินแล้ว ผู้ขายต้องกำชับไม่ให้ลูกค้าไปบอกคนอื่นว่าซื้อหม้อได้ในราคาถูกและได้แถม
หย่า	หมายถึง	ช่วงที่พูดโฆษณาหรือแนะนำสินค้าในตอนแรก, หลอก

เมื่อถามถึงเหตุผลในการประกอบอาชีพขายหม้อ พบว่าเหตุผลที่ชาวบ้านมาประกอบอาชีพนี้ โดยรวมแล้วเกี่ยวข้องกับเรื่องของรายได้ เนื่องจากชาวบ้านที่ไปขายหม้ออยู่ก่อนมักกลับมาเล่าให้ฟังว่ารายได้ดี ผู้ขายหลายรายมีฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น นอกจากนี้ผู้ขายบางรายได้ให้เหตุผลเสริมว่า

ตนเองต้องการรู้ว่าข้อมูลที่ได้อื่นได้ฟังมานั้นเท็จจริงเป็นอย่างไร ซึ่งหลังจากที่ได้ไปทดลองขายด้วยตัวเองแล้ว มีบางรายที่ตัดสินใจไม่กลับไปขายอีก และมีหลายรายที่ยังขายอยู่จนถึงปัจจุบัน โดยแต่ละฝ่ายให้เหตุผลต่างกันดังนี้

□ **เหตุผลของผู้ที่ไม่กลับไปขายอีก** ได้แก่ รู้สึกผิด ไม่อยากโกหก หรือหลอกลวงผู้ซื้อ 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 หรือบางคนก็รู้สึกเบื่อไม่ชอบที่ต้องแสดงหรือพูดจาโน้มน้ำลูกค้าในลักษณะซ้ำเดิมทุกวัน

□ **เหตุผลของผู้ที่กลับไปขายอีกจนถึงปัจจุบัน** ได้แก่ รายได้ดี ไม่ต้องลงทุน ลงแรงเพียงอย่างเดียว อีกทั้งค่าใช้จ่ายในการกินอยู่น้อย เมื่อเทียบกับการไปรับจ้างทำงานในโรงงาน หรือรับจ้างก่อสร้างในกรุงเทพฯ เนื่องจากค่าใช้จ่ายเรื่องอาหาร และที่พักใช้ระบบเฉลี่ยกันออก นอกจากนี้ยังค่อนข้างมีอิสระ สามารถกลับมาหาครอบครัวได้บ่อยๆ

ส่วนความรู้สึกเกี่ยวกับวิธีการและเทคนิคการขายที่ใช้ ก็ได้รับคำตอบคล้ายๆ กันว่า รู้สึกไม่สบายใจที่ไปหลอกลวงผู้ซื้อ วิธีที่ช่วยให้สบายใจขึ้นเมื่อรู้สึกผิดคือ คิดว่าไม่ได้หลอกเอาเงินลูกค้าไปเปล่าๆ แต่มีสินค้ามาแลกเปลี่ยน ซื้อขายกัน หรือให้คิดและท่องไว้เสมอว่าเป็นเทคนิคการขายอย่างหนึ่ง

ปัจจุบัน ชาวบ้านห้วยแคนที่ไปขายหม้อมีจำนวนน้อยลง เพราะรายได้จากการขายหม้อลดลงจากเดิมมาก ทั้งนี้เนื่องมาจากช่องทางหรือตลาดในการค้าขายหาได้ยากขึ้นและแคบลงเรื่อยๆ จากที่เมื่อก่อนไม่ต้องตระเวนไปขายไกลบ้านนัก แต่ปัจจุบันต้องตระเวนไปขายถึงภาคเหนือภาคใต้ ผู้ซื้อเองก็รู้เท่าทันวิธีการขายมากขึ้นด้วย ประกอบกับมีแหล่งซื้อขายสินค้าให้เลือกมากมาย เข้าถึงได้ง่าย และมีสินค้าทุกชนิดคอยให้บริการในราคาที่สมเหตุสมผลอยู่แล้ว ซึ่งในอนาคต หากผู้ขายยังต้องการประกอบอาชีพนี้ต่อไป ก็อาจจะต้องปรับวิธีการขาย และราคาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า



บรรณานุกรม

เอกสาร

เจนจิรา พิงสุข. ๒๕๔๕. ขบวนการคนขายหม้อ. สารนิพนธ์ หลักสูตรประกาศนียบัตรบัณฑิต
(บัณฑิตอาสาสมัคร) สำนักบัณฑิตอาสาสมัคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๔๔.

สัมภาษณ์

นางเจียมจิต สิงคะพง.

นายน้อย คำชนะชัย.

นางปาน ลีห้าน้อย.

นายสมพงษ์ จำปานิล.

นายสนิท มโนลา.

นายสังวาลย์ มุลลี.

นางเหมือนจันทร์ บุคคีง.

นางอุดม ดวงพร.