

บทที่ 3

วิถีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะกล่าวถึง สภาพชีวิตของสตรีชนบทที่ปรับตัวเข้ามาสู่ออาชีพแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด ในทุกแง่มุม อาทิเช่น เส้นทาง การเข้าสู่อาชีพ วิธีการที่ใช้ในการประกอบอาชีพ รูปแบบต่าง ๆ ของแม่ค้าดอกไม้ ลักษณะของการเรียนรู้ค้าขายบนทางเท้าในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ ความเชื่อ ข้อห้าม และรายได้ของแม่ค้าดอกไม้ ตลอดจนความสัมพันธ์ทางสังคมและ เศรษฐกิจระหว่างแม่ค้าดอกไม้กับกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่ในวิถีชีวิตแม่ค้าออกมิดังรายละเอียดต่อไปนี้

เส้นทางสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้

สตรีชนบทในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ที่ปากคลองตลาด เคลื่อนย้ายออกจากหมู่บ้านเข้าสู่อาชีพนี้ ด้วยสาเหตุต่าง ๆ กัน เช่น ฝนแล้งทำนาไม่ได้ การทำเกษตรกรรมขาดทุนมีปัญหา เรื่องหนี้สิน การมีรายได้ของครอบครัวไม่เพียงพอจายรายชั๊กหน้าไม่ถึงหลัง เป็นต้น

ด้วยปัจจัยผลักดันทางเศรษฐกิจที่กล่าวมานี้เป็นสำคัญ ทำให้ชาวชนบททั้งชายหญิงต้องปรับตัวช่วยครอบครัว อยู่บ้านเดิมที่ชนบทก็ไม่มีงานทำ ที่ดินทำกินเป็นของตนเองก็ไม่มีแล้ว เพราะได้ขายไร่หนึ่งไปแล้ว ฝนก็แล้งทำนาไม่ได้ผล เมื่อจบการศึกษาภาคบังคับแล้ว แรงงานจากชนบทเหล่านี้ ก็มุ่งหน้าหางานทำทั้งในต่างจังหวัด และกรุงเทพฯ

กรุงเทพฯ เป็นแหล่งงานหรืออาจเรียกว่า ตลาดแรงงานที่ใหญ่ที่สุดเป็นที่รองรับแรงงาน จากทั่วทุกภาคของประเทศก็ว่าได้ เส้นทาง การเข้าสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ที่ตลาดปากคลองตลาดของผู้หญิงชนบท เส้นทางที่หนึ่งก็คือชื่อเสียงกิตติศัพท์ของกรุงเทพฯ เองและด้วยปัจจัยดึงดูดในด้านที่เป็นแหล่งที่มีงานให้ทำมาก รวมทั้งปากคลองตลาดเองก็เป็นสถานที่ที่มีชื่อเสียงในด้านที่เป็นแหล่งตลาดกลาง

ของดอกไม้ทั่วประเทศ ท้าให้มีเพื่อน ๆ ที่มาทำงานที่กรุงเทพฯ ในอาชีพแม่ค้าดอกไม้และอาชีพอื่น ๆ ท้าแล้ว กลับไปเยี่ยมบ้านเล่าให้ฟังจึงเกิดความคิดที่จะมาทำงานที่กรุงเทพฯ งานที่ผู้หญิงชนบทมาทำที่กรุงเทพฯ มี 2 ประเภทได้แก่ ประเภทที่ ใช้ความรู้ ความสามารถ มีทักษะหรือช่างฝีมือตรงตามที่นายจ้างต้องการ เช่น บางส่วนได้ทำงานบริษัท ห้าง ร้าน สถานที่ราชการ และตามโรงงานต่าง ๆ เป็นต้น และอีกประเภทได้แก่ งานที่ใช้ความรู้น้อยไม่จำเป็นต้องมีทักษะ หรือความสามารถเฉพาะอย่าง ที่นายจ้างต้องการก็ทำได้ โดยผู้หญิงชนบทเหล่านี้ จะต้องดิ้นรนหาอาชีพที่ไม่ต้องใช้ความสามารถดังกล่าวมากนัก เช่น เป็นกรรมกรก่อสร้าง ทำงานรับใช้ตามบ้านลูกจ้างตามร้านอาหารโรงงานต่าง ๆ ค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น หาบเร่ แผงลอยรถเข็น เป็นต้น

ผู้หญิงทั้ง 2 ประเภทดังกล่าว ทั้งที่มีความรู้มากและความรู้เฉลียวฉลาดนี้ บางส่วนเมื่อทำงานในระบบไปได้ระยะหนึ่ง และเมื่อมีอายุมากขึ้นทำงานหนักไม่ไหวหรือไม่พอใจในสภาพระบบการทำงานที่เป็นอยู่ก็ลาออก ประกอบกับตนเองมีทุนที่ได้จากการสะสมอยู่บ้างก็ตัดสินใจเริ่มประกอบอาชีพอิสระ ค้าขายส่วนตัว ทั้ง เศรษฐกิจในระบบที่มีรูปแบบของการค้าขายที่เป็นทางการใช้ทุนมาก และมีทำเลสถานที่ตั้งร้านมั่นคงและบางส่วนก็ลงทุนค้าขายในเศรษฐกิจนอกระบบ เช่น แม่ค้าดอกไม้หาบเร่ แผงลอย รถเข็น ที่มีรูปแบบการค้าขายที่ไม่เป็นทางการใช้ทุนน้อย แรงงานหาได้ภายในครอบครัวมีกำไรเป็นรายได้ไม่มีเงินเดือนและไม่จำกัดเวลา เป็นต้น

เส้นทางการเข้าสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ เส้นทางการที่สองคือ ได้รับการชักชวนจากเพื่อนฝูงญาติพี่น้อง ที่มาทำงานค้าขายดอกไม้ที่กรุงเทพฯ โดยบางส่วนก็มาเป็นลูกมือหาบระสบการณ์ร้านดอกไม้ ทั้งที่เป็นร้านญาติ และไม่ญาติ หรือมาเป็นเด็กรับจ้างภายในร้านและได้รับการฝึกฝนสม่ำเสมอจนมีฝีมือ สามารถร้อยมาลัยแบบต่าง ๆ ทำอุบะทำบายศรีชนิดต่าง ๆ และเริ่มประดิษฐ์เองได้ จนออกมาเปิดแผงลอยรถเข็น หรือเช่าหน้าร้านวางขายดอกไม้ ตามบริเวณตึกแถวทั่วตลาด

การเข้าสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ เส้นทางการสามคือ สตรีชนบทที่เสียโชคลงมาหางานทำเองที่กรุงเทพฯ โดยไม่มีใครแนะนำ อาจเรียกผู้หญิงที่มาค้าขาย

ดอกไม้เองนี้ว่า "กลุ่มแม่ค้าดอกไม้เสียงระค" โดยผู้หญิงเหล่านี้ มักจะเลือกมาอยู่อาศัยในทำเลหรือย่านที่มีคนพื้นเพบ้านเดียวกัน อาศัยอยู่และในระหว่างนั้น ก็หางานทำไปด้วย จนได้งานค้าขายดอกไม้มาเป็นอาชีพ กลุ่มแม่ค้าดอกไม้ที่เสียงระคเหล่านี้ โดยส่วนใหญ่ไม่มีประสบการณ์ค้าขายดอกไม้มาก่อน จากการพูดคุยถึงเหตุผลในการมานั่งขายดอกไม้ แม่ค้าคนหนึ่งเป็นชาวจังหวัดสิงห์บุรี อายุ 35 ปี เข้าบ้านอยู่แถววงเวียนใหญ่ ค้าขายดอกไม้มาเป็นเวลา 4 ปี ได้บอกเล่าถึงประสบการณ์ว่า

"ก่อนจะมาทำอาชีพค้าขายดอกไม้ที่กรุงเทพฯ ตนเคยทำมาก่อนที่ต่างจังหวัด และอยากมาทำงานที่กรุงเทพฯ โดยใจก็ชอบเรื่องค้าขายอยู่แล้ว แต่ยังมีโอกาส ไม่มีประสบการณ์ และไม่รู้ว่าขายอะไรดี และเมื่อตอนมากรุงเทพฯ เพื่อนบ้านเขาที่เป็นคนจังหวัดเดียวกัน ได้ชวนมาซื้อดอกไม้ที่ปากคลองตลาดก็เลยตามมาเที่ยว และเห็นมีดอกไม้วางขายมากมายก็เลยเกิดความสนใจจะขายดอกไม้ โดยคิดว่าจะขายชั่วคราวระหว่างรองานโรงงานเปิดใหม่ ถ้าขาดทุนก็เลิก แต่นี้ก็ทำไปทำมาจะเกือบ 4 ปีแล้วก็อยู่ได้ มีกำไรบ้าง ขาดทุนบ้าง แต่ก็ใจชอบแล้วก็คงทำต่อไปเรื่อย ๆ"

และบางส่วนก็ให้สัมภาษณ์ว่า ชอบงานสบาย ๆ เช่น ค้าขายอีกทั้งให้เหตุผลว่า "เป็นคนชอบดอกไม้ และการขายดอกไม้ไม่มีขั้นตอนที่ยุ่งยากในการขาย เพียงแต่รับดอกไม้จากยี่ปี่เขามาก็ขายได้เลย ไม่เหมือนแม่ค้าอย่างอื่น เช่น แม่ค้าข้าวแกง กวดยเตี้ยที่จะต้องไปจ่ายตลาดและยังต้องเหนื่อยมานั่งทำขายอีก" และได้ทดลองทำลาย ๆ อาชีพมาแล้วจนกระทั่งพบว่าอาชีพแม่ค้าดอกไม้เป็นอาชีพที่ทำงานไม่เหนื่อยกาย และสามารถจะยึดเป็นอาชีพหลักมีรายได้ดี และผลจากการสัมภาษณ์ยังพบว่า อาชีพแม่ค้าดอกไม้ เป็นอาชีพที่เปิดกว้างไม่จำกัดเพศ วัย มีทุนมาก ทุนน้อย หรือไม่มีทุนก็ทำได้ไม่ยุ่งยากซับซ้อน และไม่ต้องเข้าทักษะ ประสบการณ์ หรือความชำนาญมาก สามารถฝึกฝนได้ง่าย ทำให้เป็นปัจจัยดึงดูดผู้คนให้หันมาค้าขายดอกไม้ได้ง่าย โดยไม่มีข้อจำกัดดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

กลุ่มแม่ค้าดอกไม้ที่เสียงระคมาทำงานทำที่กรุงเทพฯ เมื่อตอนมาใหม่ ๆ ปีแรกๆ ค้าขายไม่เก่ง แต่เดี๋ยวนี้เป็นระดับที่แม่ค้าหน้าใหม่รู้จัก ต้องเรียก "เจี" ด้วยเหตุที่สั่งสมประสบการณ์ทำมาหากินหาบเร่มานาน ค้าขายเก่ง และมีพื้นที่ตั้ง

วางขายดอกไม้ครอบครองอยู่มาก เจ็สุข ก็เป็นแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัดอีกคนหนึ่ง
ที่มาจากจังหวัดโคราช และขายดอกไม้มาตั้งแต่อายุ 22 ปี จนเดี๋ยวนี้ 40 กว่า
ปีแล้ว เล่าให้ฟังว่า

"เมื่อตอนเริ่มอาชีพ แม่ค้าดอกไม้หาบเร่ใหม่ๆ ทุกทีไม่มี มีเงินอยู่
100 บาท เลยถามแม่ค้าชาวกรุงที่เขาขายอยู่ก่อน เขาก็แนะนำให้วิธีจับเสือ
มือเปล่ารอดขายตามหาดดอกไม้ที่ร้านขายดอกไม้ส่ง ที่ตั้งอยู่ด้านในตลาดก็มีอยู่หลาย
ร้านและหลายแผง เราอยากขายดอกไม้ชนิดไหนก็ให้เขาลงบัญชีไว้ เช่น รับ
ดอกกล้วยไม้จากร้านเจ๊แดงขายส่ง (ยี่ปี่ว) มา 1 ข่ง 100 ก. อดยี่ปี่วจะหัก
ค่ามัดจำไว้ล่วงหน้า 10 ก. ในกรณีที่เป็นคนไม่รู้จัก (ถ้ารู้จักก็ไม่ต้องหัก) แล้ว
ให้ฉันไปขายก่อน 10 ก. เมื่อขายได้กำไรแล้วภายใน 1-2 วัน ฉันก็ต้องนำ
เงินมาชำระค่าดอกไม้จำนวน 100 ก. ตามราคาที่ได้ตกลงกับเจ๊ไว้ แล้วจึงจะ
รับดอกไม้ชนิดอื่น ๆ ไปขายต่อเนื่องในวันต่อ ๆ ไป"

จากวิธีดังกล่าวนี้ จะเป็นลักษณะของการให้เครดิตกัน ระหว่างแม่ค้า
ขายส่งกับแม่ค้าขายปลีก อดยี่ปี่วไม่ต้องมีทุนเป็นเงินก้อน แต่ใช้การเชื่อใจและหัก
เอาค่าประกัน อีกทั้งเป็นการพึ่งพาอาศัยกันเชิงธุรกิจ ในการที่แม่ค้าขายปลีกไม่มี
ทุน มีแต่แรงงานที่จะหาบเร่ ช่วยระบายขายสินค้าของยี่ปี่ว (แม่ค้าขายส่ง) ให้
หมดไปแต่ละวัน ๆ เนื่องจากดอกไม้เป็นสินค้าที่บอบช้ำได้ง่าย และมีอายุการใช้งาน
สั้น ยี่ปี่วจึงต้องมีความเสี่ยง และความกล้าได้กล้าเสียที่จะลงทุนกับแม่ค้า
หาบเร่หน้าใหม่ที่มีทั้งขาประจำ และขาจร ที่มาจากทั่วสารทิศในแต่ละวัน อีกทั้ง
แม่ค้าน้องใหม่ ยังไม่มีประสบการณ์ และมีทุนน้อยก็ต้องพยายามสร้างชื่อเสียงไม่
ให้ค้างชำระค่าดอกไม้ไว้นาน หรือเบี้ยวไม่ยอมจ่ายเงินให้ยี่ปี่ว ก็เท่ากับเป็นการ
ทำลายตนเอง เพราะพวกยี่ปี่วก็จะบอกกันต่อ ๆ ไปตนเองก็จะขายดอกไม้ต่อไป
ไม่ได้และบางครั้ง แม่ค้าดอกไม้ก็ต้องยอมขาดทุนเบื้องต้น เพื่อให้ได้กำไรใน
อนาคตที่จะมีดอกไม้สด ๆ ใหม่ ๆ จากยี่ปี่วมาเสนอขายให้ในราคาไม่แพง เมื่อ
เกิดการไว้เนื้อเชื่อใจกันแล้ว

เส้นทางสู่อชีพแม่ค้าดอกไม้เส้นทางที่สี่ คือ ผู้หญิงชนบทที่ย้ายตามสามี
หรือครอบครัวมาอยู่ที่กรุงเทพฯ แล้วมีเวลาว่างและต้องการประกอบอาชีพที่ไม่
จำกัดคุณสมบัติอายุชั่วโมงการทำงาน อีกทั้งเป็นอาชีพอิสระ ที่ตนสามารถนำลูก

มาช่วยทำงานร้อยมาลัยวิ่งชื่อของหลังเล็กเรียนหรือมาช่วยงานในวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ และขณะทำงานตนก็สามารถที่จะเลี้ยงดูเด็กเล็กได้ตลอดเวลา โดยไม่ต้องห่วงพึ่งพาคนฝากเลี้ยง ยามออกจากบ้านไปทำงาน อีกทั้งตนเองก็มีความชอบที่จะค้าขายหารายได้ให้ครอบครัว อาชีพแม่ค้าดอกไม้จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้หญิงเหล่านี้พอใจ โดยที่ปัจจุบันสังคมเมืองหลวงในยุคเศรษฐกิจบีบรัดตัว เช่นนี้ ทั้งสามีและภรรยาจะต้องช่วยกัน ท้ามาหากินดังกล่าว "ผ้าหอบเมียคอน" จึงจะอยู่ในสังคมเมืองกรุง โดยไม่เดือดร้อนนักและการที่จะหวังพึ่งรายได้ของสามีหรือหัวหน้าครอบครัวที่มีอาชีพแบบหาเช้ากินค่ำ ขับรถหรือรับจ้าง สำหรับคนที่มีรายได้น้อยหรือคนจนเมืองเหล่านี้ก็คงไม่พอกับรายจ่าย ค่าเช่าบ้าน ไฟฟ้า ประปา ค่ากับข้าว ค่านมลูกและอื่น ๆ อีกอีกภาระ เพราะที่มาของ ๆ ทุกสิ่งในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่มีแต่วัตถุดิบที่เกิดจากการสังเคราะห์มากกว่าวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติด้วยเหตุที่กรุงเทพฯ ไม่มีปัจจัยด้านทุน ที่ดินแรงงาน วัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ปัจจัย 4 ได้แก่ อาหาร วัสดุที่อยู่อาศัย น้ำดิบ ยา ทำให้ชาวกรุงต้องซื้อหาวัตถุดิบเหล่านี้ สิ่งจากต่างจังหวัดและต่างประเทศเข้ามาบริโภค ด้วยต้นทุนที่สูง ราคาขายสินค้าจึงแพง เพื่อให้ได้กำไรแก่ผู้ประกอบการทั้งหลาย ยิ่งทำให้เพิ่มภาระค่าใช้จ่ายแก่ผู้มีรายได้น้อย เช่น ชาวชนบทต่างถิ่นและคนจนที่อยู่ในเมืองต้องปรับตัวดิ้นรนให้มีรายได้ที่สูงเพียงพอที่จะใช้ชีวิตอยู่ในสังคมเมืองหลวงที่มีค่าครองชีพสูงต่างจากชนบทหลายเท่าตัว

ด้วยเหตุนี้ ผู้หญิงจึงต้องปรับตัวมาช่วยครอบครัวท้ามาหากิน และมีความสามารถเพิ่มขึ้นทั้งการเป็น "แม่บ้าน" ที่ทำงานในบ้านและควบคู่ไปกับการหาเลี้ยงครอบครัวและตนเอง เป็นผู้หญิงทำงานอยู่นอกบ้านให้มีประสิทธิภาพทั้ง "งานบ้านก็มีให้ขาด งานนอกบ้านก็ไม่ให้เว้น" ด้วยกำลังแขนสองมือของเธอ ที่ต้องโอบอุ้มดูแลลูกพร้อม ๆ กับหารายได้เข้าบ้านตากแดดหน้าตาอยู่ริมทางเท้า บริเวณปากคลองตลาด แหนท่งนาข้าวเขียวข่ม เทียวตะรอกนรื่องเชิญชวนซื้อช่อดอกไม้มีเยื่อ "วันนี้ วันรอกนรุ่งนี้วันพระค่ะ"

หนทางสู่อชีพแม่ค้าดอกไม้ จะเป็นมายากลำบากแค่ไหนก็ตามพวกเธอก็พอใจที่จะใช้ชีวิตแม่ค้าดอกไม้ คนหนึ่งก็หลายปี บางคนอยู่ถึง 20-30 ปีตั้งแต่สาวจนแก่ และถ่ายทอดการค้าขายสู่รุ่นลูกหลาน และสามารถเก็บเงินเก็บทอง

ซื้อรถกระบะปิกอัพไปเหมาซื้อดอกกล้วยไม้จากสวน มาขายเองและสามารถได้เข้า เป็นยี่ปี่ขายส่งหรือเช่าแผงลอยเปิดร้านเป็นของตัวเอง ไม้ต้องมาหาบเร่ หรือเช่าหน้าร้านวางดอกไม้ขาย ซึ่งได้กำไรน้อย

วิธีการทำชิ้นการประกอบอาชีพแม่ค้าดอกไม้

เพียงถ้าคุณเป็นผู้หญิงที่มีความสนใจในการค้าขายดอกไม้ และชอบที่จะทำงานที่เสียราคาและท้าทายความสามารถในการขาย คุณก็จะสามารถก้าวเข้าสู่การเป็นแม่ค้าดอกไม้ที่ปากคลองตลาดได้อย่างเต็มตัว โดยที่ไม้ต้องไปฝึกหัดหรือทดลองงานแต่อย่างใด แต่คุณจะได้ลองทำจากประสบการณ์ตรงในชีวิตของแม่ค้าดอกไม้ และเป็นอาชีพที่อิสระเน้นการพึ่งตนเอง ไม้ต้องไปสมัครงานเป็นลูกจ้างใครแต่เป็นนายของตนเอง และไม้จำเป็นต้องใช้ความรู้มาก ขอเพียงแต่ร่างกายแข็งแรง ขยันทำงาน มีมนุษยสัมพันธ์ดีก็จะนำไปสู่ความสำเร็จในอาชีพนี้ได้อย่างง่ายดาย

แม่ค้าดอกไม้จะใช้เวลาช่วงทางการปรับตัวให้สามารถที่จะหาวิธีการต่าง ๆ มาประกอบอาชีพมาหากินได้ โดยใช้ความสามารถของตนเองในการขายรวมทั้งการได้รับความช่วยเหลือจากผู้ประกอบการ ในการให้เครดิตสินค้ามาค้าขาย

จากการศึกษาพบว่า มีรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ วิธีจับเสื่อมือเปล่า วิธีจับแพะชนแกะ วิธีรับค่าต่ง และวิธีซื้อมา - ขายไป รวมทั้งการเล่นแชร์ของแม่ค้าดอกไม้ทางเท้า

จับเสื่อมือเปล่า เป็นวิธีการเข้าสู่อาชีพค้าขายของแม่ค้า ที่มีเงินทุนน้อยหรือไม่มีเงินลงทุน โดยแม่ค้าจะใช้วิธีนี้ในการที่จะติดต่อหาสินค้าดอกไม้มาเป็นทุนค้าขายโดยการให้เครดิตความไว้เนื้อเชื่อใจระหว่างแม่ค้ากับยี่ปี่ (ผู้ประกอบการขายส่ง) ในการที่ยี่ปี่จะปล่อยสินค้าให้แม่ค้าไปขาย โดยที่แม่ค้าดอกไม้ยังไม้ต้องชำระเงินสดทันทีในกรณีที่แม่ค้ามีทุนน้อยหรือไม่มีทุนอยู่ในมือเลย และจำนวนดอกไม้ที่ยี่ปี่ปล่อยมาให้มาขาย จะไม่มากในครั้งแรก เพราะอาจจะยังไม้รู้จักกันและไม้รู้ว่านิสัยใจคอแม่ค้าเป็นอย่างไร จะไว้เนื้อเชื่อใจและส่งเงินคืนให้

ยี่ปู้ควบคุมตามกำหนดเวลาหรือไม่ ครอบยี่ปู้จะจ่ายดอกเบี้ยไปขายเพียงชนิดเดียว ครั้งละ 1 เข่ง มี 100 ก้า และจะจ่ายดอกเบี้ยครั้งใหม่ให้ไปขายอีก ต่อเมื่อได้ชำระเงินค่าไม้ของเก่าเรียบร้อยแล้ว และถ้าเกิดการไว้เนื้อเชื่อใจกันแล้วยี่ปู้จะเพิ่มจำนวนเข่งของดอกเบี้ยเป็น 2-3 เข่งในการขายคราวต่อ ๆ ไป

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าดอกเบี้ยที่เป็นคนแปลกหน้า หรือไม่รู้จักระหว่างยี่ปู้ก็ใหม่เป็นอุปสรรคต่อการให้เครดิตกัน ของวิธีการค้าขายแบบนี้ ครอบยี่ปู้จะทำบัญชีและหักดอกเบี้ยขึ้นมามีจำนวน 10-20 ก้า ต่อดอกเบี้ย 1 เข่ง (100 ก้า) ในครั้งแรก และเมื่อแม่ค้าดอกเบี้ยขายไม้หมดภายใน 1-2 วัน ก็จะต้องมาหักบัญชีชำระเงินสดคืนให้ยี่ปู้ ในราคาที่ตกลงกันไว้ 100 ก้า ตัวอย่างเช่น กล้วยไม้ 1 เข่ง 100 ก้าราคา 1,500 บาท แต่ยี่ปู้จะปล่อยขาย 80 ก้า แต่เมื่อแม่ค้ามาชำระเงินค่าดอกเบี้ยที่ค้างไว้ก็ต้องจ่ายชำระในราคา 100 ก้า 1,500 บาท ทั้งนี้การกำหนดราคาขายจะไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาลดอกเบี้ย ที่ออกมาขายกับความต้องการของผู้ซื้อในบางช่วงของปีไม่สม่ำเสมอ

สำหรับผู้ที่ยี่ปู้หรือมีคณแนะนำมา ก็อาจจะไม่ต้องหักดอกเบี้ยมาเป็นค่ามัดจำหรืออาจจะหักแต่ก็หักดอกเบี้ยมัดจำน้อยลง

ด้วยวิธีนี้จะทำให้แม่ค้ามีดอกเบี้ย มาขายอยู่ตลอดเวลา ครอบไม่ต้องห่วงเรื่องการจะมีเงินลงทุนหรือไม่ และสามารถจะเลือกขายดอกเบี้ยชนิดไหน ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้เหมาะสม และแม่ค้าใหม่ก็ต้องพยายามรักษาชื่อเสียงเครดิตของตน ให้เป็นคนรักษาคุณภาพและตรงต่อเวลาในการชำระเงินยี่ปู้ เมื่อมาเรียกเก็บเงิน และจะไม่ทำให้เกิดการเสียชื่อเสียงในเรื่องการค้าขายของ การชำระเงินเพราะนั่นหมายถึงการที่แม่ค้าจะไม่สามารถหาทุนดอกเบี้ยมาค้าขายได้ต่อไป และจะถูกกีดกันจากพวกยี่ปู้บอกต่อ ๆ กันไปและไม่ยอมให้เครดิตหรือเชื่อดอกเบี้ยมาขายได้อีกจึงเป็นการทำลายอนาคตและภาพพจน์ของตนเอง

สำหรับแม่ค้าที่มีเครดิต และได้รับความไว้เนื้อเชื่อใจจากยี่ปู้ก็จะได้รับผลตอบแทนได้ดอกเบี้ยสดหลายชนิดมาเสนอขายและให้เชื่อดอกเบี้ย ในปริมาณที่มากขึ้นและระยะเวลาเรียกเก็บเงินให้เครดิต ให้นานขึ้นเป็นอาทิตย์ ๆ

จับแพะชนแกะ เป็นวิธีที่แม่ค้าดอกไม้มาใช้เป็นช่องทางในการทำให้มีดอกไม้หลายชนิดมาเสนอขายคละกันใบให้แก่ลูกค้า โดยลงทุนน้อยแต่สามารถเสนอขายดอกไม้ได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ตัวอย่างเช่น แม่ค้าไม้โรลเดิน (กล้วยไม้สีเหลือง) ขายแต่ดอกไม้สีเหลือง 1 ช่อ 100 กวา อย่างเดียวก็เกิดความต้องการที่อยากจะขายดอกไม้ให้มีหลายชนิดแต่ตนเองก็มีเงินทุนน้อยเพียงไม่กี่ร้อย ทำให้ไม่สามารถที่จะซื้อดอกไม้ชนิดต่าง ๆ มาขายได้ แต่ตนเองอยากได้กล้วยไม้ประเภทหวายแดง หรือหวายม่วงมาขาย แม่ค้าก็จะใช้วิธีการนำดอกไม้โรลเดินที่มีอยู่เอามาประมาณ 60 กวา ไปแลกเปลี่ยนกับแม่ค้ากล้วยไม้หวายแดงและหวายม่วงนำมาขายอย่างละ 30 กวาเช่นกัน และเมื่อขายได้ทำไรก็จะมาหักคืนราคาให้กับ แม่ค้าไม้หวายแดงและแม่ค้าไม้หวายม่วงส่วนกำไรที่ขายได้ก็จะเป็นของแม่ค้าไม้โรลเดิน ด้วยวิธีนี้ก็จะทำให้เกิดมีดอกไม้หมุนเวียนเปลี่ยนกันมาขายได้หลายชนิด สม่่าเสมอตลอดปี

รับค่าต่าง เป็นวิธีที่แม่ค้ามีรายได้เพิ่มจากการไปรับฝากขายดอกไม้จากผู้ประกอบการค้าต่าง ๆ ที่เอามาฝากขายทำให้แม่ค้าลดความเสี่ยงของราคาขาดทุนจากการเป็นผู้ไปซื้อดอกไม้มาขายเอง โดยผู้ประกอบการต่าง ๆ เช่น ร้านค้าไม้ในตลาด ร้านค้าไม้นอกบ้านค้ารับจัดดอกไม้และเกษตร ก็จะมาเสนอฝากขายสินค้าของตนเองที่ตลาดให้กับแม่ค้าไม้บนทางเท้า โดยมีค่าต่าง (ค่าฝากขาย) ให้เป็นแรงจูงใจในการค้าขาย และแม่ค้าไม้ทางเท้าจะนำดอกไม้ที่ฝากขายเหล่านั้นมารวมกับดอกไม้ที่ตนมีอยู่และเป็นการเพิ่มจำนวนสินค้าและรายได้ในการขายให้แก่ตน

นอกจากนั้น แม่ค้าไม้จะต้องมีการจดบัญชีราคา แยกประเภทดอกไม้ที่เจ้าของฝากขายไว้ เพื่อที่จะได้นำมาหักรายได้หลังเลิกขาย 1-2 วันต่อครั้ง รวมทั้งการวิ่งไปรับดอกไม้จากร้านข้างเคียงมาขายให้ ถ้าลูกค้าเกิดความต้องการ และแม่ค้าไม้ทางเท้าก็ไม่มีขายจึงทำให้แม่ค้าได้รายได้หรือกำไร ทั้งจากการขายและค่าต่าง หลังจากหักคืนค่าดอกไม้ที่มาฝากขาย ให้ผู้ประกอบการต่าง ๆ แล้ว และถ้าขายไม้ไม่หมดก็คืนเจ้าของเดิมไม่มีการขาดทุน

ซื้อมา - ขายไป เป็นวิธีที่แม่ค้าต้องมีเงินสดเป็นทุนสำรองโดยถ้ามีเงินทุน 500 - 2,000 บาท ขึ้นไปก็จะเป็นแม่ค้าขายกองกับพื้นและแม่ค้าไม้แผงลอยบริเวณทางเท้าที่มาขายปลีก 1 เช่ง - 2 เช่ง ให้แก่ลูกค้า หรือถ้าใช้เงินทุน 200 - 500 บาท ก็จะเป็นแม่ค้าพวงมาลัยในการที่จะนำเงินมาลงทุนไปซื้อมะลิ กุหลาบ ดาวเรือง มาร้อยมาลัย ขายให้ลูกค้า และถ้ามีเงินทุน 100 - 300 บาท จะเป็นแม่ค้าไม้ตะกร้าในการนำเงินมาลงทุนไปซื้อดอกบัว เบญจมาศ มาขายให้ลูกค้า จะเห็นได้ว่าเป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับแม่ค้าที่พอมีทุนอยู่บ้าง และเป็นการขายตรงโดยใช้วิธีที่ซื้อดอกไม้มาขายด้วยเงินสด และจ่ายสดสำหรับลูกค้าที่มาซื้อและการขาย ในแต่ละวันให้เหมาะสม เพราะมิฉะนั้นจะเป็นการเสี่ยงต่อการขาดทุน ถ้าซื้อมาขายเป็นจำนวนมาก แต่มีลูกค้ามาซื้อน้อยก็ขาดทุน

การเล่นแชร์ ก็เป็นวิธีการหนึ่งที่แม่ค้าสามารถนำเงินมาลงทุนหรือต่อทุนหมุนเวียนค้าดอกไม้หรือเป็นค่าใช้จ่ายประจำวัน ได้อย่างคล่องตัว โดยคนหนึ่งอาจจะลงทุนเล่นหลายมือหรือมือเดียวก็ได้ โดยเล่นกันในวันแชร์ของแม่ค้าไม้ตะกร้า ไม้พวงมาลัย หรืออาจเล่นรวมกันโดยมีเท้าแชร์ เป็นเจ้ามือรับผิดชอบรวบรวมเงินจากเพื่อนแม่ค้าและคอยตามเก็บเงินรวมทั้ง เป็นผู้ผันวันเปียแชร์

โดยแม่ค้าคนหนึ่งจะเล่นเฉลี่ยมือละ 100-500 บาท และแม่ค้าจะต้องคอยส่งเงินต้น และดอกเบี้ยให้กับเท้าแชร์โดยเรียกเก็บเป็นแชร์รายวันหรือรายอาทิตย์ รายเดือนแล้วแต่จะตกลงกันโดยเฉลี่ยเก็บเงินวันละ 10-30 บาท

ด้วยวิธีการหาเงินลงทุนแบบการเล่นแชร์นี้ จะเป็นช่องทางของการหาเงินทุนนอกระบบที่จะมาช่วยให้แม่ค้ามีเงินทุนมาหมุนเวียน ซื้อสินค้ามาขายไปได้อย่างคล่องตัวและเป็นวิธีการที่แม่ค้าจะพึ่งได้ทางการเงิน โดยไม่จำเป็นต้องมีหลักฐานใด ๆ เพราะตนเองก็เป็นเพียงแม่ค้าชนบทที่มาทำงานในกรุงเทพฯ หลักฐานและทรัพย์สินใด ๆ ก็ไม่มีและคนรู้จักก็ไม่มี ที่จะนำไปเป็นหลักค้ำประกันให้กับสถาบันการเงินต่าง ๆ ได้ เพื่อที่จะทำให้อาบันทางการเงินยินยอมให้กู้ยืมเงินมาลงทุนได้

อาชีพแม่ค้าดอกไม้ : ลักษณะการเรียนรู้บนทางเท้า

จากการศึกษาพบว่าลักษณะของงานแม่ค้าดอกไม้ ที่วางขายบนทางเท้า บริเวณปากคลองตลาดมีทั้งรูปของงานที่ต้องใช้ฝีมือในการประดิษฐ์บางส่วน และไม่ต้องใช้ฝีมือในการทำดอกไม้ ซึ่งจะต่างกับงานฝีมือของแม่ค้าดอกไม้ที่ดำเนินธุรกิจ เป็นร้านรับจัดดอกไม้ทุกชนิดโดยเฉพาะ ที่มีฝีมือปราณีตกว่าแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า

นอกจากนี้ผู้เขียนยังได้ค้นพบ ลักษณะการเรียนรู้ที่เกิดจากการปรับตัวของแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าในการประกอบอาชีพในลักษณะที่สำคัญ ๆ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ลักษณะการเรียนรู้ตามรูปแบบของลักษณะงานและลักษณะการเรียนรู้ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการประกอบอาชีพ ได้แก่ เรื่องทุน ดอกไม้ อุปกรณ์การขาย สถานที่ทำเล ที่วางขายและการรวมกลุ่มของแม่ค้าดอกไม้ โดยผู้เขียนจะอธิบายสภาพการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจากการประกอบอาชีพของแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ลักษณะการเรียนรู้ตามรูปแบบของงาน

1.1 รูปแบบการเรียนรู้ของงานแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ประเภทที่ต้องใช้ฝีมือในการประดิษฐ์บ้างบางส่วนใหญ่ได้แก่แม่ค้าดอกไม้หาบเร่ ที่ร้อยมาลัยขายแบบต่าง ๆ รองลงมาคือ แม่ค้าทาบายศรี ชนิดต่าง ๆ วางขายบนทางเท้าแม่ค้าทั้ง 2 ประเภทนี้จะต้องมีการเรียนรู้ วิธีทำมาหากินโดยฝึกหัดทำจากของจริงแล้วมาฝึกฝนทำซ้ำ ๆ กันจนร้อยมาลัยได้ หรือดูตัวอย่างจากแม่ค้าที่อยู่ก่อนทำแล้วลองฝึกลองดูทำไปเรื่อย ๆ ก็สามารถทำจนขายได้

เมื่อออกขายดอกไม้ครั้งแรก แม่ค้าจะต้องเตรียมอุปกรณ์ที่จะใช้ในการวางขายมิให้ครบก่อนที่จะออกจากบ้านไปนั่งขายหรือเดินเร่ขายโดย พี่ศรีเล่าว่า "ก่อนออกขายต้องเตรียมกระดิ่งหรือกระจาด ไม้ใส่ดอกมะลิ เข็ม ด้าย เขือกฟาง มีด กรรไกร ไม้ร้อยมาลัยถึงใส่ไม้แข็งไว้แช่ดอกไม้ ขวดฉีดน้ำเพิ่มความสดให้ดอกไม้ ถูพลาสติกไว้ใส่ของให้ลูกค้า" และดอกไม้ที่เตรียมถ้า

เป็นแม่ค้ามาลัย ดอกไม้ก็จะเป็นดอกมะลิ ดอกกรัก ดอกพุด ดาวเรือง กุหลาบ กล้วยไม้ เยอบีร่า เป็นต้น และถ้าเป็นแม่ค้าทนายศรี ก็จะขายใบตอง ใบสวาน้อยปะแป้งพุดต่าง บานไม่รู้โรย กล้วยไม้ ดอกพุด คาบกล้วย พักตบขวาแทน

จากการสัมภาษณ์ถึงดอกไม้ ที่มาใช้ร้อยมาลัยพบว่า แม่ค้าจะต้องจัดเตรียมซื้อดอกไม้สดเหล่านี้ ในตอนเช้าตรู่ก่อนวางขายโดยซื้อมาจากแผงลอยขายส่งที่มีอยู่ทั่วไปภายในตลาดยอดพิมาน ซึ่งเป็นตลาดหนึ่งในกลุ่มตลาดปากคลองฯ และจะมีวางขายดอกมะลิ ดอกกรัก ดอกพุดอยู่มากกว่าตลาดอื่น ๆ ในละแวกปากคลองฯ รวมทั้งขายอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ในการทำดอกไม้

แม่ค้าดอกไม้ ก็จะเข้ามาซื้อดอกมะลิจากตลาดยอดพิมานไปคนละหลาย ๆ กิโลโดยนำไปแช่น้ำแข็งให้สด ถ้าร้อยมาลัยไม่หมดก็อยู่ได้ 2-3 วันก่อนที่จะบานแล้วร้อยมาลัยไม่ได้ต่อจากนั้นแม่ค้าดอกไม้จะต้องข้ามถนนไปฝั่งตรงข้าม ที่ตลาดส่งเสริมเกษตรไทยเพื่อซื้อดอกไม้สดจากแม่ค้าหาบเร่ด้วยกันหรือแม่ค้าแผงลอยในตลาด ได้แก่ ดอกกุหลาบมอญที่ใช้สำหรับร้อยมาลัยเท่านั้น และดอกดาวเรือง กล้วยไม้ เยอบีร่า หรือดอกไม้ชนิดอื่น ๆ ตามฤดูกาลและดอกไม้เหล่านี้จะวางขายเป็นถุง ๆ ถ้าเป็นกุหลาบก็จะมีแต่กลีบกุหลาบที่แกะจากดอกแล้วล้วน ๆ และที่ขายเป็นดอก ๆ ก็จะเป็นดอกกุหลาบที่มีแต่ดอกเล็ก ๆ อย่างเดียว ไม่มีก้านไว้ห้อยเป็นอุบะหรือร้อยเป็นสายสีแดงของกลีบกุหลาบตัดกับสีขาวของดอกมะลิเล่นสีกันถ้าเป็นดาวเรืองก็มีแต่ดอกไม้มีก้าน เช่นเดียวกับดอกกุหลาบเอาไว้ทำอุบะ หรือร้อยแทนมะลิก็ได้โดยขายเป็นถุง ๆ ละ 15-20 บาท แล้วแม่ค้าดอกไม้ก็จะสามารถซื้อไปประกอบร้อยมาลัยขายได้ทันที โดยไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อดอกไม้เป็นกำ ๆ ซึ่งมีราคาสูงและมีจำนวนดอกน้อยตกกำละ 80-100 บาทต่อกุหลาบ 100 ดอก อีกทั้งประหยัดเวลา ไม่ต้องมานั่งแกะเอา ก้านและใบทิ้งให้เหลือแต่ดอก อีกทั้งดอกไม้สดที่เป็นถุง ๆ พวกนี้ เป็นดอกไม้ที่ได้มาจากร้านแผงลอยขายส่ง และขายปลีกหรือตามร้านจัดดอกไม้ในบริเวณรอบ ๆ ตลาด โดยเขาได้ตัดเอาประเภทเกรดเอไปแล้วเหลือแต่เกรดบี ซี ที่กลีบไม้แข็ง ดอกไม้โรดตามที่ลูกค้าชอบแทนที่จะทิ้งไว้หลังร้านก็นำมาขาย ต่อในราคาที่ถูกลงเป็นการนำของที่ยังมีความสดและไม่ใช้แล้วในร้าน มาย่อยให้เหลือแต่กลีบหรือเหลือแต่ดอกแยกเป็นถุง ๆ ให้แม่ค้าหาบเร่ นำไปขายต่อ

อย่างไรก็ตามการที่สามารถจะนำเอาดอกไม้ชนิดไหนมาร้อย มาลัย ก็ได้ นั้น บางครั้งก็ไม่แน่นอนเสมอไป ซึ่งแม่ค้าดอกไม้ส่วนใหญ่ให้เหตุผลประกอบ ว่า จะต้องดูที่ความนิยมความเหมาะสม และราคาของดอกไม้แต่ละชนิดที่มีอยู่ตาม ฤดูกาล บางทีก็จะทำให้มีดอกไม้ชนิดนั้นน้อยและราคาของพวงมาลัยก็จะแพง เช่น หน้าร้อนดอกมะลิแพง ดอกกรัก ดาวเรืองถูกแม่ค้าก็ต้องเรียนรู้การแก้ไขปัญหาร วดยการนำ ดอกกรัก ดาวเรืองที่มีมากมาร้อยเพิ่ม และลดจำนวนมะลิลง เพื่อที่จะ ำด้มีมะลิและมาลัยไว้ขายได้ในวันต่อ ๆ ไป

1.2 รูปแบบการเรียนรู้ของงานแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ประเภทที่ ำม่ต้องใช้ฝีมือในการประดิษฐ์ ำด้แก่ แม่ค้าดอกไม้ประเภทที่ไม่ต้องใช้ทักษะ หรือ ฝีมือในการจัดดอกไม้เลย เพราะแม่ค้าจะขายดอกไม้เป็นกำ ๆ วดยการเลือก และมัดคางขายเป็นกำ ๆ หรือห่อไว้เรียบร้อยแล้ว พอลูกค้ามาซื้อก็หยิบขายได้ ทันที

จากการศึกษา ผู้วิจัยพบว่ารูปแบบของงานของแม่ค้าประเภทนี้ จะเป็นแม่ค้าดอกไม้ที่วางขายดอกไม้เป็นกอง ๆ ขายบนทางเท้า (แบบกะดิน) มากที่สุดร้อยละ 50 รองลงมาคือ แม่ค้าแผงลอย ร้อยละ 35 และสุดท้ายคือ "แม่ค้าไม้ตะกร้า" (เป็นศัพท์ที่แม่ค้าดอกไม้ใช้เรียกแม่ค้าหาบเร่) ร้อยละ 15 ที่ ใช้ไม้คานแบกตะกร้าหาบแทนกระจาดว่า ขายไม้ตะกร้าและชื่อดอกไม้ทุกชนิดจะ เรียกสั้น ๆ ว่า "ไม้" และแม่ค้าที่ขายดอกไม้จะเรียกสั้น ๆ ว่า "แม่ค้าไม้" สำหรับดอกไม้ที่เป็นไม้ตะกร้าได้แก่ ดอกบัว ดอกเบญจมาศ ดอกกล้วยไม้

สำหรับดอกไม้ที่ต้องเตรียมไว้ขายมีทั้งดอกไม้ไทยและดอกไม้ นอกได้แก่ ดอกกุหลาบชนิดและสีแบบต่าง ๆ ที่มีคเป็นกำ ภาละ 100 ดอกบ้าง 50 ดอกบ้าง แล้วแต่ความต้องการของลูกค้า ดอกกล้วยไม้ชนิดต่าง ๆ ดอกบัว ดอกเบญจมาศ ดอกหน้าวัว ดอกคาร์เนชั่น ลิลลี่ เบียร์ฝรั่ง และแกดิโอลลี่ เป็น ต้น ดอกไม้เหล่านี้แม่ค้าจะไปหาซื้อมาจากยี่ปั้วในตลาดส่ง เสริมเกษตรไทย และ ตลาดยอดพิมานหรือไม่ก็หาซื้อได้จากรถกะบะของชาวสวน ที่มาจอดขายให้ถึงที่ ตลาดปากคลองเอง

อุปกรณ์ที่แม่ค้าต้องจัดเตรียมก่อนไปนั่งทำงาน ได้แก่ กระจบอง ำน้ำจำนวนมากไว้สำน้ำรองรับดอกไม้หลายชนิด กระจบอณิคน้ำ กระจบคย หนังสือ

พิมพ์ ใบตอง ถุงพลาสติก หนัวยางหรือเชือกฟาง แข่ง ใส่ดอกไม้เพื่อสะดวกในการขนย้าย ถังน้ำแข็งเพื่อความสดของดอกไม้ ผ้าพลาสติกปูรองนั่ง ร่มกันแดด

อย่างไรก็ดีการที่แม่ค้าประเภทนี้ต้องเตรียมอุปกรณ์มากกว่าแม่ค้าประเภทแรกคือ แม่ค้าหาบเร่พวกมาลัยนั้น ด้วยสาเหตุจากดอกไม้ประเภทนี้ต้องการน้ำมาก และการดูแลเอาใจใส่ให้หน้า อีกทั้งเป็นที่ต้องการของลูกค้ามาก เพราะช่อดอกที่สวยงามไว้ใช้ในงานมงคลและอวมงคล บางชนิดมีอายุการใช้งาน ได้นานเป็นอาทิตย์ ราคาต้นทุนสูง และขายได้ราคาดีมีอยู่ตลอดเวลาตลอดปี ตามฤดูกาลของดอกไม้แต่ละชนิดทำให้ลูกค้าไม่เบื่อง่าย

2. ลักษณะการเรียนรู้ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการประกอบอาชีพ

2.1 ดอกไม้ จากการสัมภาษณ์พบว่า แม่ค้ามีการเรียนรู้ในการที่จะนำดอกไม้ชนิดไหนออกมาขายให้ตรงกับช่วงฤดูกาล และงานเทศกาลต่าง ๆ สาเหตุจากช่วงฤดูกาลของดอกไม้และงานเทศกาลต่าง ๆ มีผลต่อการได้กำไรหรือขาดทุน รายได้ของแม่ค้าดอกไม้ประเภทนี้มากเช่น ในช่วงฤดูหนาวกล้วยไม้ ออกดอกงามทำให้เข้าสู่ตลาดขายได้มาก และยังสอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อดอกไม้ ในช่วงระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนกุมภาพันธ์ เนื่องจากช่วงเวลา ดังกล่าวนี้นี้ตรงกับวันสำคัญ และเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันปิยะมหาราช วันลอยกระทงวันคริสต์มาส วันขึ้นปีใหม่ วันตรุษจีน และวันเทศกาลพิธีมงคลต่าง ๆ เป็นต้นและยังเป็นอีกช่วงหนึ่งที่ทำการให้กับแม่ค้ามากรวมทั้งราคาขายของดอกไม้ก็แพง และช่วงเวลาที่ยอดกล้วยไม้มีราคาถูก คือช่วงฤดูฝนระหว่างเดือนสิงหาคมถึงเดือนตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงที่ดอกกล้วยไม้ออกสู่ตลาดมากกว่าฤดูหนาวและราคาขายก็ถูกกว่าในฤดูหนาว รวมทั้งยังเป็นช่วงเดือนที่มีวันเทศกาลน้อยและมีฝนตก ทำให้แม่ค้าขายไม่สะดวก และลูกค้าก็ออกมาซื้อหาดอกไม้ให้น้อย ทำให้แม่ค้าได้กำไรน้อย บางทีก็ขาดทุนและช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้ มีราคาขายแพง คือช่วงฤดูแล้ง เนื่องจากกล้วยไม้ดอกน้อย (ไม่ช่อดอกของดอกกล้วยไม้) จึงทำให้มีดอกกล้วยไม้เข้าสู่ตลาดน้อย และผู้ประกอบการได้รับซื้อดอกไม้จากผู้ปลูกมาในราคาที่สูงทำให้ขายต่อยังแม่ค้าไม้ทางเท้าในราคาที่สูงอีก แม่ค้าไม้ทาง

แท้จริงต้องบวกกำไรเพิ่มขึ้นอีกเช่น แม่ค้าไม้ทางเท้ารับซื้อดอกไม้จากผู้ประกอบการมาในราคา 30 บาท ต่อดอกไม้ 1 กอ แม่ค้าไม้ทางเท้าก็บวกกำไรอีก 15-20% ของราคาขายส่ง ก็จะขายดอกไม้ในราคา 50-60 บาทต่อดอกไม้ 1 กอ ของราคาดอกไม้ในวันแรก ๆ หลังจากนั้น ราคาดอกไม้จะเริ่มราคาลงด้วย เหตุที่ดอกไม้มีอายุ และความสดน้อยในช่วงอากาศร้อน แม่ค้าจึงตั้งราคาไว้สูงในหน้าแล้ง เพื่อจะได้คุ้มทุนกับการขาดทุน ในวันต่อ ๆ ไป เพราะดอกไม้จะเริ่มราคาลงตามความสดของดอกไม้ ที่เริ่มลดลงในวันที่ 2-3 โดยถ้าขายได้ในช่วงวันแรก ๆ แม่ค้าก็ได้กำไรถ้าขายไม่ได้ก็ขาดทุนและต้องทิ้งไป

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าดอกไม้ได้มีการเรียนรู้ และปรับปรุงวิธีแก้ไขปัญหาดการขาดทุนของการขายดอกไม้บางชนิด ในช่วงที่ไม่ตรงกับเทศกาล และฤดูกาลของดอกไม้ด้วยการใช้เครดิตจ่ายที่หลัง สั่งซื้อไม้ดอก (แม่ค้าจะเรียกดอกไม้ต่างประเทศทุกชนิดสั้น ๆ ว่าไม้ดอก) จากผู้ประกอบการที่เป็นร้านห้องแอร์ขายไม้ดอกโดยเฉพาะ ที่มีทั้งขายปลีกและขายส่ง โดยเป็นร้านติดแถวตั้งอยู่ทั่วไปบริเวณตลาดชั้นนอกของปากคลอง ซึ่งจะมีไม้ดอกมาขายให้แม่ค้าไม้ทางเท้าได้ตลอดปี โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ได้ดอกไม้มาจากแหล่งซื้อ และการปลูกเองภายในประเทศที่เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน เป็นต้น และจากการสั่งซื้อไม้ดอกจากประเทศ ไต้หวัน สิงคโปร์ ฮอลแลนด์ อเมริกา เป็นต้น

ปัจจุบันนี้ ไม้ดอกเป็นที่ต้องการของลูกค้า มากกว่าไม้ไทย ดังจะเห็นได้จากการจัดตกแต่งงานสำคัญ ๆ ต่าง ๆ จะใช้ไม้ดอกเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากมีสีสันสวย แปลกตามีหลายชนิดให้เลือก ทนทานอยู่นานเป็นอาทิตย์ และบางชนิดก็ปลูกได้ในเมืองไทย ทว่าให้ราคาไม่แพงมากนัก หาซื้อง่าย และขายได้ราคาดี อีกทั้งยังช่วยลดการขาดทุนของไม้ไทยในบางช่วงที่ราคาตก โดยที่ต้อยเล่าว่า "ฉันขายไม้ไทยอย่างเดียว ก็คงไม่ไหว กอไรน้อยเพราะช่วงหน้าฝน ไม้ดอกเยอะ ราคาตก ขายไม่ดี ฝนตก พอดีได้ไม้ดอกช่วยไว้ขายไม้ก็คุ้มทุนฉันก็เลยขายคละกัน ยิ่งเป็นช่วงหน้ารับปริญญา พวกเด็ก ๆ ราม วิทยาลัยครู เขียวมาถามหาซื้อกันทุกปี" หรือพี่เล็ก แม่ค้าดอกไม้อีกคนหนึ่ง เล่าถึงประสบการณ์ว่า

"เดี๋ยวนี้ ฉันไม่ขายไม้ไทยเลย ขายแต่ไม้นอกอย่างเดียว เพราะไม้ไทยเวลาราคาตก กาละ 10-20 บาท แต่ไม้นอกอย่างคาร์เนชั่น ราคาสูงฉันก็ยิ่งขายได้ช่อละ 20-30 บาท และถ้าหมดวันหรือลูกค้าต้องการชนิดไหนพิเศษ ฉันก็วิ่งไปฝั่งตรงข้าม ถามหาไม้นอกได้ทันทีที่ร้านมวลดอกไม้ (เป็นร้านาผู้หญิงแอร์ทันสมัยและรับจัดดอกไม้รวมทั้งขายส่งและขายปลีกไม้ดอกทั้งในและต่างประเทศ) และเขามีสวนไม้ดอกเองอยู่ที่ เชียงใหม่ ราคาก็ไม่แพง แถมยังให้เครดิตได้เป็นอาทิตย์ ๆ ไม่เหมือนยี่ปี่ไม้ตะกร้านตลาดที่เก็บเงินเร็ว"

2.2 การเรียนรู้จากสถานที่ในการวางขาย จากการสัมภาษณ์พบว่า หลังจากที่แม่ค้ามีการเรียนรู้ ในเรื่องทุน ดอกไม้ มีอุปกรณ์ค้าขายครบถ้วนแล้ว และพร้อมที่จะออกวางขายได้ทันที แต่เมื่อแม่ค้ามาถึงปากคลองตลาดแล้วความรู้สึกครั้งแรกในวันที่หาบดอกไม้ออกมาขาย ก็ต้องพจญกับปัญหา และวิธีแก้ไขในเรื่องต่าง ๆ คือ เรื่องทำเลที่จะวางของนั่งขาย ด้วยเหตุที่พื้นที่ด้านนอกตลาดและบริเวณทางเท้าจะมีแม่ค้าเก่ารุ่นเจี๊วงหาบเร่ขายอยู่ก่อนแล้ว แม่ค้าน้องใหม่จะต้องปรับตัว ผูกมิตรเข้าไปพูดคุยเพื่อหาช่องทางและวิธีการที่จะได้ที่นั่งตรงหัวมุมถนนจากแม่ค้าเก่า เมื่อพูดคุยถ้าเป็นที่ถูกอัยาศัยแก่แม่ค้าเก่าแล้ว บางทีแม่ค้าน้องใหม่นอกจากจะได้แม่ค้าเก่าเป็นเพื่อนร่วมอาชีพแล้วที่นั่งหรือทำเลที่ถูกใจก็ยังคงอยู่ที่แม่ค้าเก่านั่นเอง อดยแม่ค้าเก่าจะแบ่งที่นั่งขายให้ หรือชวนมาร่วมแชร์กันออกค่าเช่า เช่าที่ว่างหน้าร้านตึกแถวหน้าบ้านของเจ้าของบ้าน ที่อยู่บริเวณปากคลองตลาดร่วมกัน อดยเช่าแบ่งกันเป็นคนละช่วงเวลาแบ่งเป็น ช่วงเช้า กลางวัน กลางคืนและค่าเช่าอดยเฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 500-1,200 บาท และถ้าแม่ค้าหาทำเลที่ที่นั่งขายไม่ได้ก็ต้องหาบออกไปไกลจากตลาด ทำให้ขายไม่ดี เพราะผู้คนที่ไม่อยากจะเดินไกลออกไปซื้อ

อย่างไรก็ตาม ที่นั่ง (สถานที่ ท่าเล) ที่จะวางขายดอกไม้ให้ เกิดรายได้ขึ้นมาหรือที่ภาษาแม่ค้าไม้เรียกว่า การเลขาย (ท่าเลที่วางขาย, ลักษณะการค้าขาย) จากการศึกษพบว่า บริเวณหัวมุมถนน หรือจุดตัดถนนไม่ว่าจะเป็น สามแยก หรือสี่แยกก็ตีรวมทั้งบริเวณทางเท้า ที่ว่างหน้าร้านและที่ว่างระหว่างตึกแถว จะเป็นที่หมายบองของแม่ค้าดอกไม้มากเพราะเป็นทางผ่านของคนเดินทาง ที่จะมาจ่ายตลาดและเป็นบริเวณป้ายรถเมล์ที่ผู้คนจะต้องเดินทางมา

ต่อรถ และการขายดอกไม้อ่างนอกตลาดของแม่ค้าไม้ทางเท้าจะออกตัว (เป็นศัพท์ที่แม่ค้าไม้หมายถึง การร้องเรียกลูกค้า ให้นำซื้อดอกไม้) ง่ายกว่าขายอยู่ภายในตลาดด้านในที่เป็นทำเลของแม่ค้าระดับผู้ประกอบการชั้นนายทุน (ยี่ปี่ว) ที่ส่วนใหญ่อะก็อาศัยอยู่ในตลาดและทำการค้าขายดำเนินธุรกิจเป็นของครอบครัว ท้ามาตั้งแต่สมัยรุ่นพ่อ แม่จนถึงปัจจุบันเป็นยี่ปี่วรุ่นหนุ่มสาว ที่พัฒนาปรับปรุงร้านให้ทันสมัย เป็นห้องแอร์มีลักษณะของการขายส่งมากกว่าการขายปลีก โดยขายดอกไม้อ่างเป็นแข่ง ๆ ำให้ลูกค้า แต่ก็มีการยืดหยุ่นเพียงพอ ที่จะให้ลูกค้าที่มีทุนน้อยแบ่งซื้อดอกไม้ทีละ 10-50 ก. ำได้บ้างแต่ถ้าลูกค้าถามซื้อดอกไม้เพียง 1 หรือ 2 ก. ำคงจะต้องถูกยี่ปี่วมองด้วยสายตาที่ไม่พอใจได้ และมีรูปแบบของการขายเป็นทางการ (formal economy) ที่ใช้ทุนสูง มีลูกจ้างมีชั่วโมงการทำงาน ปิด-เปิดร้านเป็นเวลาแน่นอน มีบริการรับ-ส่ง ดอกไม้ให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับลูกค้า ที่มาซื้อดอกไม้ จากผู้ประกอบการที่อยู่ด้านในของตลาด ทั้งในช่วงเวลาของการเปิดร้านในตอนกลางวัน และตอนกลางคืน มักจะเป็นขาประจำมากกว่าขาจร เป็นส่วนใหญ่อะก็จะตั้งใจเดินเข้ามาลี้กถึงภายในตลาด และผู้ซื้อมักจะมาซื้อดอกไม้ทีละมาก ๆ ลูกค้าทั้งขาประจำและขาจรของยี่ปี่ว (ผู้ประกอบการ) เหล่านี้ จะมีอาชีพทางด้านกรำให้บริการ ได้แก่ ร้านดอกไม้ทั้งในเขตต่าง ๆ ของกรุงเทพฯ และร้านดอกไม้ต่างจังหวัดที่เดินทางมาซื้อดอกไม้เข้าร้าน โรงแรม ร้านอาหารที่มีความสัมพันธ์คุ้นเคย ซื้อขายดอกไม้มาตั้งแต่สมัยรุ่นพ่อ แม่ จนถึงรุ่นลูกในปัจจุบันมานานหลายปี ท้าให้ไว้เนื้อเชื่อใจกันไว้ได้ และสามารถชำระเงินค่าดอกไม้ ได้ทั้งการให้เครดิตจ่ายทีหลัง การตีเช็ค และเงินสด รวมทั้งแม่ค้าไม้ทางเท้า ก็เป็นลูกค้าขาประจำที่มารับหรือซื้อดอกไม้ไปขายต่อด้วยเช่นกัน

จากการสัมภาษณ์แม่ค้าไม้ทางเท้าถึงความชอบในการที่จะเลือกทำเลทางเท้านอกตลาดค้าขายมากกว่าการเลือกทำเลทางเท้าภายในตลาด นั้น ขยายดอกไม้ พี่บ๊อมบอกว่า "ขายข้างในตลาด ขายลำบาก ต้องรอดแต่ขาประจำ ขยายข้างนอกยังดักลูกค้าขาจรและขาประจำได้ง่ายกว่า" ที่เป็นเช่นนั้น อาจเป็นด้วยสาเหตุที่ภายในตลาดจะเป็นทำเลของพวกยี่ปี่ว เป็นส่วนใหญ่อะและมีลักษณะของการขายส่งมากกว่าขายปลีก ดังรายละเอียดที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนี้ มีลักษณะ

ร้านเป็นลือค ๆ หรือเป็นแผงลอยส่วนบุคคลกันแบ่งร้านเป็นทางการชัดเจนใช้เงิน ทุน แข็ง หรือเช่าร้านสูง ทำให้เป็นการจำกัดโอกาสของแม่ค้าไม้ทางเท้าที่มีทุน น้อยจะมาเช่าร้านหรือนั่งขายดอกไม้ภายในตลาดไม่ได้ และสถานที่ที่มีจำกัดจึง ต้องออกไปนั่งขายดอกไม้อยู่นอกตลาด เป็นแม่ค้าไม้ทางเท้าในลักษณะของ เศรษฐกิจนอกระบบ (informal sector) ที่ใช้ทุนต่ำ ขายคนเดียว ไม่มีลูกจ้าง ไม่มีร้าน ไม่มีชั่วโมงการทำงานที่แน่นอนเป็นต้น

การค้าขายของแม่ค้าไม้นอกตลาดบริเวณทางเท้าจะเป็นลักษณะ ของการขายปลีกแบบซื้อมา-ขายไป คือการไปซื้อดอกไม้มาจากผู้ประกอบการแล้ว ต่อจากนั้นก็นำมาวางขายให้ลูกค้าทั้งขาประจำและขาจรต่อไป อีกทั้งสถานที่ค้า ขาย ใต้ถ่ม บริเวณทางเท้า และหน้าร้านตึกแถว ก็เก็บค่าเช่าถูกมีทั้งเป็นรายวัน 10-40 บาท รายเดือนตั้งแต่ 300-1,200 บาท แล้วแต่จะตกลงกันกับเจ้าของ ตึกแถว และจะเห็นได้ว่า ค่าเช่าหน้าร้านตึกแถวและทางเท้าเก็บค่าเช่าถูกกว่า ค่าเช่าแผงในตลาดที่มีราคาสูง ถ้าลือคใหญ่ ๆ มีทั้งให้เช่า หรือเช่าและเก็บค่า เช่ามีทั้งเป็นรายวัน รายเดือน รายปี แล้วแต่ตกลงกับเจ้าของตลาดราคาตั้งแต่ 10,000-150,000 บาท แผงเล็ก ๆ ราคาตั้งแต่ 1,000-5,000 บาท ขึ้นไป และแผงเล็ก ๆ ก็มีเหลือน้อย พี่สาวเล่าว่า

"ฉันมาเช่าหน้าร้านท่าผมที่ปากทางเข้าตลาดยอดพิมานนี้ขายไม้ มาเกือบ 7 ปีแล้วเสียค่าเช่าให้เขาเดือนละ 1,000 บาท ฉันจะเช่าขายเฉพาะ วันธรรมดา เช้า-เย็น จันทร์ถึงศุกร์ ยกเว้นตอนกลางคืนของจันทร์ถึงศุกร์ และ วันเสาร์-อาทิตย์ เพราะวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ และช่วงเวลากลางคืน จะมีอีก เจ้าเขาเอาไม้นอกมาขายตั้งแต่ 5 ทุ่ม เย็น-ตี 3 พอได้เวลา 4 ทุ่มเย็น กว่า ๆ ฉันก็ต้องเก็บของเพื่อเจ้าต่อไปเขาจะได้มาวางขายต่อ และดอกไม้ที่ เหลือก็ฝากไว้กับร้านท่าผมนี้เลย แล้วพรุ่งนี้ค่อยมาขายต่อ"

2.3 การเรียนรู้ในการรวมกลุ่มของแม่ค้าดอกไม้

นอกจากนั้น ยังพบว่าแม่ค้าดอกไม้จะมีการแสดงความเป็นเจ้า ของสถานที่ หรือแสดงอาณาเขตของการรวมกลุ่มของแม่ค้าไม้ต่าง ๆ ที่จะมาวาง ดอกไม้ขาย อดยารู้ว่า "ถิ่นนี้เป็นถิ่นใคร" หรือหัวมุมถนนนี้ แม่ค้าไม้ประเภท ะไร เป็นเจ้าของทางเท้านี้ ใต้ถ่มการใช้ชอล์กขาวหรือสีแดง ชีตแสดงเครื่อง

หมาย เป็นรายขีด (|) เป็นช่วง ๆ ช่วงละ 1-1.50 เมตร ตลอดแนวข้างผา
 ดิกระบรีเวททางเท้า และเรียกชื่อประเภทของดอกไม้เป็นย่านหรือถิ่นแสดงการรวม
 กลุ่มของแม่ค้าเฉพาะชนิดของดอกไม้ที่ประเภทเดียวกันวางขาย เช่น บริเวณหัว
 มุมถนนซอยโรงยาเก่าติดกับตลาดยอดพิมาน จะเป็นถิ่นของแม่ค้า ไม้ตะกร้าเท่า
 นั้น จะไม่มีแม่ค้าไม้แผงลอย หรือแม่ค้าวางดอกไม้กองกับพื้น (แม่ค้าไม้แบกะดิน)
 มาวางขายอยู่เลย ไรต์ที่แม่ค้าไม้ตะกร้า จะวางขายดอกบัว ดอกเบญจมาศ
 เกาะกลุ่มกันหนาแน่นอยู่บริเวณริมถนนนี้มานานจนทำให้ปัจจุบันพวกแม่ค้าบัว ไม้
 ตะกร้า และแม่ค้าไม้ชนิดอื่นๆ ได้พากันเรียกชื่อซอยนี้ติดปากอย่างไม่เป็นทางการ
 ว่า "ซอยบัว" หรือ ถิ่นแม่ค้าบัวนั่นเอง และแม่ค้าพวกมาลัยจะเกาะกลุ่มกันอยู่
 บริเวณป้ายรถเมล์ ริมถนนจักรเพชรด้านตลาดยอดพิมาน และบริเวณหัวมุมซอยท่า
 กลางส่วนฝั่งตรงข้ามบริเวณตลาดส่ง เสริมการ เกษตรจนถึงหน้าโรง เรือนสวนกุหลาบ
 และบริเวณสะพานพุทธดอกไม้ที่ขายจะเป็นดอกไม้นอกเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ
 แม่ค้าไม้กุหลาบ และกล้วยไม้เป็นจำนวนมาก จะไม่พบลักษณะแม่ค้าไม้ตะกร้า
 ที่อยู่ริมถนนบริเวณฝั่งตลาดส่ง เสริมเกษตรไทยเลย

ในเรื่องความสำคัญของการรวมกลุ่มของแม่ค้า ในการค้าขาย
 จากการสัมภาษณ์แม่ค้าเก่ารายหนึ่งเล่าให้ฟังถึงประสบการณ์เมื่อตอนเป็นแม่ค้า
 ใหม่ว่า

"เมื่อตอนขายไม้ตะกร้า (ขายดอกไม้เบญจมาศ) ตอนแรก ๆ
 ตนไม่มีประสบการณ์ และมีปัญหาในเรื่องการวางไม้ตั้งขาย โดยครั้งแรกตนหา
 บวางขายร่วมกับถิ่นแม่ค้าพวกมาลัยที่ตลาดยอดพิมาน ก็ขายไม่ได้ดี และที่วางจะ
 วางขายก็ไม่ค่อยมี เพราะบริเวณนั้นมีแม่ค้าพวกมาลัยเก่าจองอยู่ก่อนแล้ว ถึงแม้
 จะไม่มีเรื่องปากเสียง หรือแย่งกันค้าขายกับแม่ค้าเก่าพวกมาลัยก็ตาม แต่บาง
 ครั้งตนก็รู้สึก ว่า ถูกแม่ค้าพวกมาลัยมองด้วยสายตาที่แม่ค้าไม้ด้วยกัน เรียกว่า
 "แคะตา" ไรต์เรียกแม่ค้าไม้ที่พลัดถิ่นมาขายไม้คนละประเภทกัน และมานั่งขาย
 รวมผิดกลุ่มกับที่มีอยู่ ทำให้ตนเกิดอยากย้ายที่นั่งขายใหม่และได้เปลี่ยนออกมานั่ง
 ขายรวมกลุ่มกับไม้ประเภทเดียวกัน ในถิ่นแม่ค้าไม้ตะกร้ารุ่นเจีที่บริเวณหัวมุมถนน
 ซอยโรงยาเก่าอยู่ดี ด้วยสาเหตุที่ลูกค้าจะมุ่งมาซื้อพวกมาลัยที่บริเวณตลาดยอด-
 พิมายอย่างเดียว ก่อนขึ้นรถเมล์กลับบ้านทำให้ตนขายไม้ตะกร้าไม่ค่อยได้ ไม่มีคน

มาซื้อ และลูกค้าที่อยากจะซื้อไม้ตะกร้าดอกบัว เบญจมาศ ก็มักจะไปที่แหล่งแม่ค้า ไม้ตะกร้า ที่บริเวณซอยรงยาเก่าเป็นส่วนมาก คนจึงต้องขยับขยายมาวางขายที่นี่ และเสียค่าเช่าตะกร้าละ 5 บาท 2 ตะกร้า 1 หาบก็ 10 บาท ของช่วงกลางวันและกลางคืนก็อีกหาบละ 10 บาท ำให้กับเจ้าของที่ที่เขาได้รับสัมปทานเดินมาเก็บ ซึ่งตนก็ได้กำไรขึ้นมาบ้าง ดีกว่าขาดทุนในตอนแรกๆที่ไปขายร่วมกับแม่ค้ามาลัยที่ตลาดพิมาน และยังต้องเสียค่าเช่าที่แผงโดยมีคนเดินมาเก็บ 20 บาทต่อวัน วันหนึ่งเก็บ 2 หน ก็ 40 บาท และก็เก็บแผงก็เพราะอยู่บริเวณทางเท้าหน้าตลาด มีผู้คนเดินผ่านไปมาหน้าตลาดมากมาย ไม้ได้อยู่ในชอกหรือตรอกgrimถนน เหมือนแม่ค้าไม้ตะกร้า และแม่ค้าไม้ตะกร้าก็ใช้พื้นที่น้อยในการวางขาย"

อย่างไรก็ตาม การรวมกลุ่มของแม่ค้าไม้ต่าง ๆ ทำให้เกิดผลดีต่อแม่ค้าเอง ในการกำหนดราคาขายที่คงที่ และเกิดการกระจายรายได้ทั่วถึง ไม้ขายตัดราคากัน และทำให้ผู้ซื้อมีโอกาสเลือกดอกไม้สวย ๆ และราคาไม่แพง ได้มากขึ้น และตัวแม่ค้าเองก็พอใจที่จะขายไม้ประเภทเดียวกัน อยู่ใกล้ ๆ กัน และถ้าดอกไม้ไม่พอหรือขาดแม่ค้าก็จะหยิบยืมดอกไม้จากแม่ค้าดอกไม้ข้าง ๆ กัน หมุนเวียนมาขายรอดยให้เครดิตของกันและกัน ทำให้เกิดประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย และจะไม่มีทะเลาะหรือโต้เถียงในเรื่อง แ่งที่หรือแย่งลูกค้ากัน ด้วยเหตุที่แม่ค้าเองได้บอกว่า "เราคนท่ามาหากิน ถ้าแย่งลูกค้ากัน หรือขายตัดราคากัน ก็ทำให้ขาดทุนทั้ง 2 ฝ่าย และถ้าช่วยเหลือกันก็จะขายดอกไม้ได้ทั้งคู่"

จากการสังเกตการณ์ ก็สอดคล้องกันที่ว่า แม่ค้าจะไม่มีการแย่งลูกค้า หรือลดราคามาก แต่จะขายในราคาเดียวกัน และทุกคนจะไม่สนใจว่าใครจะขายมากหรือน้อยเป็นเรื่องเฉพาะบุคคล อดยต่างฝ่ายต่างขายไม่สนใจกัน และถ้าตนจะลุกไปไหน ก็ไม่กังวลกับสินค้าดอกไม้ที่วางไว้ เพื่อนฝูงก็จะดูแลให้ และการตั้งวางดอกไม้ชนิดเดียวกันอยู่ใกล้กัน ก็เป็นการประกาศบอกให้รู้ว่าตรงนี้เป็นที่รวมแหล่งของไม้ตะกร้า หรือไม้ดอก หรือแผงลอยกล้วยไม้ พวงมาลัย เป็นต้น ทำให้เกิดการเลือก และคัดแยกประเภท ของแม่ค้าที่มาขายดอกไม้และทำให้มีผลต่อแม่ค้าหน้าใหม่ ที่จะเข้ามาขายไม้ได้เกิดการตัดสินใจว่าจะขายไม้อะไรและทำเลวางตรงไหน ถึงจะเหมาะสมขายได้

ในสภาพการณ์ดังกล่าวทำให้แม่ค้ารุ่นเก่า และแม่ค้าชาวกรุงได้ประโยชน์จากค่าเช่าที่ และเกิดการแผ่ขยายกลุ่มของแม่ค้าดอกไม้จากแม่ค้าหน้าใหม่เพิ่มขึ้น โดยผู้ประกอบการร้านค้าอุปกรณ์ดอกไม้ที่อยู่นอกเมืองเก่าหรือเจ้าของบ้านนอกที่ค้าขายอย่างอื่น เช่น ขายยา ขายอาหาร ร้านถ่ายรูป ร้านเสริมสวย เป็นต้น ได้มีทำเลร้านของตนเองอยู่บริเวณทางเข้าหน้าตลาดยอดพิมาน ตลาดส่งเสริมเกษตรและตลาดสดปากคลอง ทำให้ได้รับประโยชน์จากค่าเช่าที่หน้าร้านหรือหน้าบ้านของตน ในการที่แม่ค้าหาบเร่ แผงลอย จะต้องมาตั้งของวางขาย โดยส่วนใหญ่ แล้วพื้นที่บริเวณหน้าร้านเหล่านี้จะมีพื้นที่จำกัด และจะมีแม่ค้าเจ้ารุ่นเก่าจองหน้าร้านขายอยู่นานหลายปีทำให้แม่ค้าต่างถิ่นหน้าใหม่จะต้องมาสมัคร หรือเข้าพวกกับแม่ค้าเก่า เพื่อที่จะค้าขายหน้าร้านร่วมกัน หรืออาจจะขายกันเป็นทีม (หรือกลุ่ม) โดยกลุ่มละ 3-4 คน แบ่งช่วงเวลากัน ดังตัวอย่างของ พี่ดาว ได้เข้าร่วมกลุ่ม กับเจ๊แป้วมา 4 ปี ได้เล่าถึงกลุ่มขายกล้วยไม้ที่หน้าร้านขายยาวว่ามี 4 คน คือ ช่วงเช้าที่ช่วยจะขายตั้งแต่ 7 โมง-เที่ยง และหลังเที่ยง-6 โมงเย็น จะเป็นคิวของพี่จช่วงกลางคืนจาก 6 โมงเย็นถึง 5 ทุ่ม นั้นจะเป็นช่วงของพี่ดาว และเจ๊แป้วจะมารับช่วงสุดท้าย ออกตัวขายเพียงคืน ถึง 6 โมงเช้า ซึ่งจะเป็นช่วงของการขายส่งและขายปลีกให้กับลูกค้าประจำมากกว่าลูกค้าจรโดยลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาซื้อดอกไม้ตอนดึก ๆ โดยมากจะเป็นเจ้าของร้านดอกไม้เกือบทุกเขตในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่จะมาซื้อดอกไม้ที่ละมาก ๆ เพื่อนำไปวางขายที่ร้านในตอนเช้าตรู่ของวันรุ่งขึ้น แล้วพวกเราก็ได้แชร์กันออกค่าเช่าที่หน้าร้านให้ร้านขายยา เดือนละ 1,200 บาท และแบ่งดอกไม้จากเจ๊แป้วมาขาย โดยเจ๊แป้วจะแบ่งให้ขาย 2-4 เซ่งต่อวัน (200-400 ก.) ทั้งนี้แล้วแต่หน้า (ฤดูของดอกไม้) ของกล้วยไม้ด้วย ซึ่งจำนวนเซ่งอาจจะมากหรือน้อยกว่านี้ก็ได้และพอ 1 อาทิตย์ก็มาหักค่าใช้จ่ายกัน

สำหรับแม่ค้าที่ไม่รวมกลุ่ม หรือแยกขายเดี่ยวเป็นเอกเทศ จากการสัมภาษณ์ พบว่ามักจะเป็นแม่ค้ารุ่นเก่าที่อยู่มานานตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป และไม่มีปัญหาในเรื่องการหาสถานที่ตั้งวางของขาย เพราะเป็นแม่ค้าเก่าอยู่นาน และได้จองเลือกทำเลที่ไว้ตั้งแต่แรกเริ่มขายและแม่ค้าที่แยกขาย เดี่ยวอีกประเภทคือ

แม่ค้าไม้ขาจร และแม่ค้าไม้หน้าหมอนที่ไม่มีกลุ่ม แต่พอเริ่มขายได้ไม่นาน ๆ ก็จะมีเพื่อน และมีกลุ่มที่รู้จักตามมาทีหลัง

อย่างไรก็ดี ดอกไม้ที่จะนำมาวางแล้วออกตัวขายได้ ย่อมจะทำให้เกิดรายได้หรือกำไรแก่แม่ค้าแต่ถ้าดอกไม้ที่ขายไม่หมดหรือเหลือนั้น หมายถึงการขาดทุน เพราะดอกไม้เป็นสินค้าที่จะมีความสดและขายได้ราคาดี ในช่วงวันแรก ๆ รวมทั้งราคากับความสด และสีของดอกไม้จะเริ่มเปลี่ยนทำให้ราคาจะเริ่มตกลงในวันต่อ ๆ ไป และเป็นสินค้าที่แม่ค้าจะส่งคืนยี่ปี่ว หรือขายต่อใครก็ไม่ไ้มีแต่จะรอวันเหี่ยวเฉา เน่า และเน่าเสียขายที่จะต้องทิ้งไปในที่สุด ด้วยเหตุนี้แม่ค้าจึงมีการเรียนรู้ ที่จะแก้ปัญหาโดยการนำดอกไม้ที่ขายไม่หมด เหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ และมีคุณค่าในรูปแบบต่าง ๆ อดย่นำไม้มาคัดแยก นำส่วนที่ใช้การไม่ไ้คือ เน่าเสีย ก็ต้องทิ้งไป และเอาส่วนที่ดี นำไปตากแห้ง ทำดอกไม้อัดแห้ง ทำดอกไม้บุหงาห่อด้วยผ้าปร่ง อบรมำ ให้มีกลิ่นหอมไว้ขายเป็นของขวัญในงานต่าง ๆ และบางส่วนก็นำเอาไปทำยา หรือ ประกอบอาหาร เช่น ดอกบัว ดอกเบญจมาศ เป็นต้น

ถ้าแม่ค้าเห็นว่าไม่สามารรถที่จะนำดอกไม้ที่ขายไม่หมดนี้ ไปทำประโยชน์อะไรได้แล้วก็ทิ้ง แต่ก่อนจะทิ้ง แม่ค้าจะจัดการย่อยหรือทำให้ไม่สามารรถนำดอกไม้นี้กลับมาขายใหม่ได้ พี่บัว บอกว่า "พวกท้ายตลาดมักจะซุกซุกซุนหาดอกไม้ที่ยังมีสภาพดีไม่เน่า นำมาคัดแล้วกลับมาขายใหม่ต่อ เช่น ดอกบัว ดอกกุหลาบที่ไม่ไ้ได้ขนาด ดาวเรือง แล้วนำมาคัดตัดกิ่งออกเหลือแต่ดอก เอาไปขายไว้ร้อยมาลัย หรือขายผักบัว จึงต้องย่อยให้ละเอียดก่อนทิ้ง"

ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าดอกไม้

เมื่อแม่ค้าดอกไม้ ำตัดตัดสินใจละถิ่นฐานบ้านเกิดของตนที่ต่างจังหวัด เดินทางมาหางานทำที่กรุงเทพฯ ที่ที่มีสภาพแวดล้อมทางกายภาพ สังคมและวัฒนธรรมแตกต่างจากบ้านเดิมในชนบทอย่างเห็นได้ชัด ทำให้แม่ค้าดอกไม้จะต้องปรับตัวในเรื่องต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัย อาหารการกิน ผู้คนและอาชีพการงาน จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่หลีกเลี่ยงไม่ไ้ที่จะต้องติดต่อกับผู้คนรอบข้าง โดยเฉพาะอย่าง

ยิ่งการเป็นแม่ค้าดอกไม้ต้องพบปะติดต่อกับผู้คนหลายกลุ่มในชีวิตประจำวันมากมาย ทำให้ต้องแสวงหาความสัมพันธ์ทั้งกับคนรอบข้าง และกับกลุ่มบุคคลหลาย ๆ กลุ่มที่ติดต่อกันในอาชีพของแม่ค้าดอกไม้ ได้แก่

1. ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัด กับแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ

ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าไม้ต่างจังหวัดกับแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ จะเป็นความสัมพันธ์ของเพื่อนร่วมอาชีพ ที่ค้าขายดอกไม้เหมือนกันร้อยละ 80 ร้อยส่วนใหญ่มักจะให้ความคิดเห็นที่คล้ายคลึงกัน ทั้งแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ที่มองแม่ค้าไม้ที่มาจากต่างจังหวัด "เราก็คนทำมาหากิน ค้าขายเหมือนกัน ต่างคนก็ต่างขาย มีขาดทุนได้กำไรก็อยู่ได้บ้าง" ก็จะเห็นว่า แม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ไม่ได้มีความรู้สึกที่จะรังเกียจหรือคิดว่าแม่ค้าไม้ที่มาจากต่างจังหวัดจะมาแย่งกันค้าขายดอกไม้แต่กลับจะคิดเห็นว่าทุกคนก็ต่างดิ้นรนทำงานหาเงินแข่งกับเวลา โดยไม่สนใจคนอื่นว่าใครจะขายได้มากหรือน้อย แต่จะรีบขายดอกไม้ให้หมดและได้กำไรกลับบ้านมากกว่า ที่จะมีความรู้สึกติดกันแม่ค้าด้วยกันเอง นอกจากนั้น ทั้งแม่ค้าไม้ต่างจังหวัดและแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ จะมีผู้ดูแล หรือผู้แทนแม่ค้าในแต่ละบริเวณที่แม่ค้าไม้ไปตั้งวางดอกไม้ขายทำให้บรรดาแม่ค้าไม้ทั้งหลายจะต้องพยายามรักษาภาพพจน์ของตนในการค้าขายไม่ให้มีปัญหาต่อกันหรือนำความเดือดร้อนมาสู่เพื่อนร่วมอาชีพในย่าน หรือในเขตของผู้ดูแลนั้น ๆ จนทำให้ลูกค้าไม่กล้ามาซื้อดอกไม้ในบริเวณนั้น ๆ ร้อยละ 20 ซึ่งก็จะมีผลต่อตัวแม่ค้าด้วยกันเอง ในการที่จะกลับมาตั้งวางดอกไม้ในบริเวณนั้น ๆ ไม่ราบรื่น

ความสัมพันธ์ในเชิงการค้าของแม่ค้าไม้ต่างจังหวัด ที่ค้าขายร่วมอาชีพกับแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ร้อยละ 70.2 จะให้ความเห็นว่า แม่ค้าไม้กรุงเทพฯ จะมีความได้เปรียบ ในการค้าขายดอกไม้ที่มีความชำนาญกว่า ค้าขายคล่องมีทุนสถานที่ทำเลดี ในการตั้งวางดอกไม้ขายและมีลูกค้าเก่าเจ้าประจำอยู่มากทำให้ขายดอกไม้ ได้อยู่เรื่อย ๆ และรองลงมาร้อยละ 11.3 คือ การมีมนุษยสัมพันธ์ มีเครดิตและมีชื่อเสียงที่ดี ในแง่ของการค้าขายทำให้เป็นที่ไว้วางใจแก่ยี่ปัว นายทุนเงินกู้และลูกค้าที่เชื่อในคุณภาพ และราคาที่ไม่แพงของดอกไม้ ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและแวะเวียนมาซื้อดอกไม้ เป็นเจ้าประจำอยู่เสมอ ๆ และสุดท้าย คือ ความ

คิดเห็นที่ว่าแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ไม้มีความได้เปรียบหรือเสียเปรียบกว่าแม่ค้าไม้ต่างจังหวัด ร้อยละ 8.5 และสำหรับผู้ที่จะตอบว่าแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ มีความเสียเปรียบในด้านการค้าขายดอกไม้ พบว่าไม้มีผู้ตอบ

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าไม้ชนบทเหล่านี้ ก็จะมีสังคมของตน ทั้งแม่ค้าเก่าและแม่ค้าใหม่ที่ต้องพบปะกันเป็นประจำ จนรู้จักว่า "ถิ่นใครเป็นถิ่นใคร" ถ้าเอ่ยชื่อ "เจ้แดงก็ต้องขายไม้ตะกร้าอยู่หน้าซอยบัว" ส่วน "ป้าศรีขายกล้วยไม้หน้าถนนจักรเพชร" และ "เจ้แฉิวขายกุหลาบหน้าตลาดส่งเสริม" เป็นต้น ไม้ว่าจะจะเป็นแม่ค้าที่มาจากต่างจังหวัด หรือในกรุงเทพฯ ก็ตาม เมื่อมานั่งขายดอกไม้ใหม่ในระยะแรก แม่ค้าไม้ชนบทก็ต้องปรับตัวเองให้เข้ากับแม่ค้าเก่าที่อยู่ก่อน เพื่อการหาทำเลและช่องทางที่จะค้าขายดอกไม้ให้ได้ ก็จะเป็นลักษณะของการให้ความอุปถัมภ์ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในการแบ่งทำเลของแม่ค้าเก่าในการวางขายให้ การแบ่งหรือแลกเปลี่ยนดอกไม้ค้าขายกัน การกำหนดราคาขายให้ใกล้เคียงกันหลังจากที่ได้รับดอกไม้จากยี่เป็งมาขายเจ้าเดียวกัน เพื่อไม่ให้เกิดการขายตัดราคากัน และแม่ค้าเก่าเมื่อรู้จักมักคุ้นกันดีกับแม่ค้าใหม่แล้ว ก็จะมีการให้คำแนะนำ หรือชี้ช่องทางในการค้าขายให้แก่แม่ค้าใหม่ และถ้าแม่ค้าเก่าที่อยู่ก่อนเป็นคนบ้านเดียวกัน ก็มักจะใช้ภาษาท้องถิ่นพูดเวลาเจอหน้ากันหรือถามไถ่ถึงข่าวคราวทางบ้านต่างจังหวัดที่เพิ่งกลับมาบ้าง เป็นการผูกมิตรซึ่งกันและกัน

แม่ค้าไม้ชนบท จะมาจากจังหวัดต่าง ๆ ทางภาคกลางเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 76.5 และภาคเหนือร้อยละ 9.3 รองลงมาคือ ภาคอีสานร้อยละ 8.0 และภาคใต้ร้อยละ 6.2

ความสัมพันธ์ทางสังคม ที่จะพบเห็นได้จากกิจกรรม ที่นอกเหนือไปจากการค้าขายจากการศึกษาพบว่า มีกิจกรรมทางประเพณี วัฒนธรรมที่ทำร่วมกัน ระหว่างแม่ค้าทั้งใหม่และเก่าทำเป็นประจำ อยู่เสมอในตอนเช้าของทุกวันก็คือ การทำบุญตักบาตรในตอนเช้าระหว่างเวลา 06.00 - 06.30 น. จะมีพระจากวัดเสียบ วัดโพธิ์ออกเดินมาบิณฑบาตที่หน้าตลาดปากคลองฯ เพื่อให้ประชาชนและแม่ค้าได้ทำบุญใส่บาตร เพื่อความเป็นสิริมงคลแก่ตนเอง และการทำบุญร่วมกันในงานประจำปีของตลาด การทอดผ้าป่าและการทอดกฐิน ในเดือน

10 ของทุกปีชาวแม่คำปากคลองตลาดก็จะร่วมมือร่วมใจกันเป็นเจ้าภาพทอดผ้าป่า หรือทอดกฐินตามวัดที่ขาดแคลนปัจจัยานสถานที่ต่าง ๆ เป็นประจำ

2. ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่คำไม้ต่างจังหวัด กับกลุ่มบุคคลต่าง ๆ

จากการศึกษาพบว่ามีกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ที่จะมาเกี่ยวข้องและติดต่อกันอยู่เสมอ ๆ ได้แก่กลุ่มบุคคลต่อไปนี้

พวกยี่ปี่ว ผู้ประกอบการขายส่ง จะเป็นผู้ที่แม่คำไม้จะมาติดต่อซื้อดอกไม้ ที่ตนต้องการไปขาย โดยยี่ปี่วจะมีร้านของตนอยู่ภายในบริเวณตลาดปากคลอง และจะให้เครดิตกันโดยยี่ปี่วให้แม่คำไม้ที่ไม่มีเงินสดเอาดอกไม้ไปขายก่อนแล้ว 2-3 วัน หรือเป็นอาทิตย์ถ้าไว้เนื้อเชื่อใจกัน ก็จะมาตัดบัญชีจ่ายเงินที่หลังหรือการช่วยเหลือยี่ปี่วโดยการรับค่าต่ง (ค่าฝากขาย) ในการนำดอกไม้ใหม่บางชนิด จากยี่ปี่วไปทดลองฝากขายและขายได้เท่าไร ก็มาหักทุนดอกไม้คืนให้ยี่ปี่ว ส่วนกำไรที่ได้จากการขายเป็นของแม่คำไม้ดอกไม้ไป พวกยี่ปี่วส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่มีทั้งไปรับซื้อดอกไม้โดยการไปซื้อเหมาจากสวนของชาวบ้าน แล้วให้ชาวสวนส่งดอกไม้มาให้ทั้งทางเรือ และทางรถยนต์เป็นเจ้าประจำกัน หรือการที่เป็นตัวแทนรับฝากขายให้แก่ชาวสวนที่มาเสนอขาย โดยคิดค่าบริการฝากขาย (ค่าต่ง) และทำให้ยี่ปี่วมีดอกไม้หลากหลายชนิดเข้าร้าน โดยชาวสวนจะมาส่งดอกไม้ 2-3 วัน หรืออาทิตย์ละ 1 ครั้ง ส่วนใหญ่จะเป็นกล้วยไม้ที่มาจากภาคกลาง และไม้้นอกจากภาคเหนือเป็นส่วนใหญ่

พวกชาวสวน แม่คำไม้บางกลุ่มก็ซื้อดอกไม้จากชาวสวนที่เขาจับรถปิกอัพเอาดอกไม้มาขาย ทั้งขายส่งและขายปลีกดอกไม้เอง โดยแม่คำไม้ก็จะได้ดอกไม้ที่มีความสดและคุณภาพราคาถูกกว่ารับจากพวกยี่ปี่วมาขาย แต่แม่คำไม้ก็มักจะมีปัญหา เรื่องการชำระเงิน เพราะพวกชาวสวนจะไม่ยินยอมมาให้เชื่อหรือการวางเครดิตกันเป็นอาทิตย์ ๆ เพราะไม่แน่ใจว่าตนจะตามเก็บเงินคืนได้ครบหรือไม่ และไม่มีหลักประกัน ที่แน่นอนจากแม่คำไม้ทางเท้า นอกจากแม่คำไม้จะรู้จักค้าขายกันมาหลาย ๆ ปีแล้ว จนเกิดความไว้วางใจ แต่ส่วนใหญ่ชาวสวนจะไม่ยอมเสี่ยงที่จะลงทุน เหมือนกับพวกยี่ปี่ว และจะให้แม่คำไม้ซื้อและชำระเงิน



สดทันที รวมทั้งยอมขายที่ละน้อย คือการแบ่งขายให้ได้โดยไม่ต้องขายยกเข่งทีละ
มาก ๆ เป็น 100-200 กวาเหมือนยี่ปั่วเวลาที่ชาวสวน มักจะมาขายดอกไม้ คือ
ช่วงเวลากลางคืน หลัง 2 ทุ่มเป็นต้นไป เพราะในตอนกลางวันก็ทำงานอยู่ใน
สวน และถ้าจะมาจอดรถในตอนกลางวันก็ไม่สะดวกเพราะบริเวณตลอดแนววน
ถนนจักรเพชร และถนนบ้านหมัดห้ามจอดรถ พอดกกลางคืนกลุ่มบุคคลชาวสวน ก็
จะนำรถมาจอดขายอยู่บริเวณหน้าโรงเรียนสวนกุหลาบ จนถึงถนนจักรเพชร โดย
เสียค่าจอดรถคันละ 25 บาท ให้กับผู้ดูแล

พวกชาวสวนส่วนใหญ่ให้สัมภาษณ์ว่า การที่เขามาขายดอกไม้เอง
ก็เพื่อต้องการลดค่าความขาดทุน เอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง ในการกำหนด
ราคาซื้อขายต่ำ และปัจจุบันการเดินทางไปมาขนส่งดอกไม้ ทำได้สะดวก พวก
เขาจึงลงทุนที่จะเสี่ยงบรรทุกดอกไม้ใส่รถปิกอัพมาขายเอง และรับเงินสดกลับ
บ้านได้เลย โดยไม่ต้องตกอยู่ในฐานะเป็นรอง ในการค้าขายจากพวกยี่ปั่วเหมือน
ก่อน ถึงแม้บางครั้งจะขาดทุนบ้าง แต่ก็ได้พวกแม่ค้าไม้ทางเท้าซื้อไปขายต่อโดย
พวกชาวสวนยอมขายเอากำไรน้อย เพื่อไม่ต้องขาดทุนบรรทุกดอกไม้กลับ หรือทิ้ง
เสีย

กลุ่มแม่ค้าเก่า แม่ค้าเก่าจะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความชำนาญ
ในการค้าขายได้คล่อง และเลือกทำเลที่ดีจับจองไว้ครอบครองเยอะ จึงทำให้
แม่ค้าใหม่ ต้องมาขออาศัยหรือติดต่อผูกมิตร เพื่อขอเช่าร่วมกันหรือแบ่งทำเลค้า
ขายเป็นช่วงเวลา เนื่องจากพื้นที่บริเวณหน้าตลาดปากคลองมีจำกัด

จากการสัมภาษณ์แม่ค้าเก่า ที่เป็นคนกรุงเทพฯ และแม่ค้าต่างจ้ง
หวัด ที่อยู่มานานจนเป็นแม่ค้าเก่า ถึงความรู้สึกที่มีต่อแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัด ที่
มาจากภาคต่าง ๆ พบว่าแม่ค้าไม้ที่มาจากภาคกลางจะเป็นแม่ค้าต่างจังหวัดรุ่น
แรกที่เข้ามาค้าขาย อยู่บริเวณปากคลองมาก่อนแม่ค้าไม้ภาคอื่น ๆ โดยมากจะ
เป็นแม่ค้าที่อยู่หน้าวัยกลางคน สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ และมักจะชักชวนเพื่อนฝูงหรือ
ญาติ มาค้าขายร่วมกันโดยจะขายดอกไม้ประเภทไม้กอกกับพื้น เช่น กุหลาบ
กล้วยไม้ เป็นก่า ๆ และรองลงมาเป็นแม่ค้าไม้จากภาคเหนือ โดยแม่ค้าไม้กลุ่มนี้
จะขายไม้้นอกมากกว่าไม้ไทย อยู่บริเวณฝั่งถนนจักรเพชรด้านตรงข้ามกับตลาดยอด
พิมาน แม่ค้าไม้กลุ่มนี้ จะอยู่ในระหว่างอายุ 25-40 ปี ส่วนใหญ่จะมีทั้งผู้ที่มีสวน

เองที่เชียงใหม่ และไม่มีส่วนก็จะรับดอกไม้้นอกจากทางเชียงใหม่หรือจากแม่ค้า
ไม้ในร้านที่อยู่บริเวณรอบ ๆ ปากคลองมาขาย มีทั้งเป็นแม่ค้าไม้แผงลอยและตั้ง
วางกองกับพื้น

สำหรับแม่ค้าไม้ที่มาจากภาคอีสาน จะมีทุกระดับอายุตั้งแต่วัยรุ่น
15-40 ปี และเป็นแม่ค้าที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีกว่า เมื่อเทียบกับแม่ค้าไม้
ประเภทอื่น ๆ ทั้งจากสภาพภายนอกที่จะเป็นแม่ค้าไม้ตะกร้า หาบตั้งวางขายดอก
บัว เบญจมาศ พวงมาลัย ขายกล้วยไม้ จำนวนไม้มากเล็ก ๆ น้อย ๆ กองกับพื้น
ขายอยู่รอบ ๆ 2 ฟังของตลาดปากคลอง รวมทั้งรายได้หลังจากหักค่าใช้จ่าย
เฉลี่ยต่อวัน ก็ได้น้อย แม่ค้าไม้กลุ่มนี้จะมีความใกล้ชิดและผูกมิตรกับแม่ค้าเก่าได้
เร็วและมีความอดทน ที่จะพยายามเรียนรู้ทางการค้าขายแต่ไม่คล่อง และไม้กล้า
ที่จะตัดสินใจเสี่ยงที่จะลงทุน ขายดอกไม้ทีละมาก ๆ และส่วนใหญ่จะขาย 2-3 ปี
ก็จะเปลี่ยนอาชีพไปทำงานอย่างอื่นที่มีรายได้สูงกว่าการขายไม้ตะกร้าทำให้
จำนวนแม่ค้าไม้ตะกร้าที่จะหาบบัวขายลดจำนวนลง ปัจจุบันก็จะเห็นแต่แม่ค้าไม้ที่
เป็นชาวสวนหาบบัวมาขายเองเพิ่มมากขึ้น เพราะแม่ค้าไม้ทางเท้า ที่จะรับหาบ
ตะกร้าบัวมาขายมีน้อยลง

เจ้าของไม้ในร้านและเจ้าของร้าน ที่เป็นตึกแถวอยู่รอบ ๆ
บริเวณตลาดปากคลองจะเป็นผู้ที่มีผล ประโยชน์ และมีรายได้จากแม่ค้าไม้ในการ
ทำให้เช่าหน้าร้านหน้าบ้านวางดอกไม้ขายรวมทั้งการให้ค่าด่างในการฝากขายดอกไม้
ของเจ้าของไม้ในร้าน หรือถ้าลูกค้าพอใจดอกไม้ชนิดไหนหรือแปลก ๆ ที่แม่ค้าไม้
ทางเท้าขาดหรือไม่มี แม่ค้าไม้ก็จะวิ่งหรือเดินเข้าไปในร้านเอาดอกไม้มาขายให้
ทำให้ได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย ุคยที่แม่ค้าไม้ทางเท้าก็ไม่ต้องเสี่ยง ไปหาซื้อดอก
ไม้แปลก ๆ ที่อาจจะมีการน้อยมาลงทุนขาย และแม่ค้าไม้ในร้านก็ขายดอก
ไม้ได้ยามเมื่อฝนตกหรือแม่ค้าไม้ทางเท้าถูกเทศกิจรบกวน ก็จะอาศัยร้านของผู้
ประกอบการเป็นที่หลบแดดหลบฝนหลบเทศกิจ รวมทั้งเป็นที่ฝากของสัมภาระต่าง ๆ
ในการขายดอกไม้ก่อนกลับบ้าน

นายทุนเงินกู้นอกระบบ จะเป็นผู้ที่คอยอุปถัมภ์ช่วยเหลือแม่ค้าไม้
ยามฉุกเฉินเงินขาดมือให้หยิบยืมกู้เงินมาใช้จ่าย และลงทุนค้าขาย ุคยคิดอัตรา
ดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง และไม่ต้องมีหลักฐานใด ๆ ค้ำประกันเหมือนสถาบันการเงินที่

เป็นทางการ และการขอใช้เงินคืนก็จะเป็นระบบการผ่อนส่งพร้อมดอกเบี้ยตามที่
ได้ตกลงกันไว้ นายทุนเหล่านี้ได้แก่ แม่ค้าไม้ด้วยกันเอง ผู้ประกอบการค้า
(ยี่ปั่ว) หรือนายทุนที่เป็นที่รู้จักกันดี

ผู้แทนแม่ค้าและผู้ดูแลบริเวณค้าขายไม้ทางเท้า บุคคลกลุ่มนี้จะทำ
หน้าที่คอยดูแลความสงบเรียบร้อย และแก้ปัญหาให้แก่แม่ค้าไม้ โดยแบ่งเขตความ
รับผิดชอบและคอยประสานงานกับเทศกิจ เพื่อส่งข้อมูลของทางราชการมาแจ้ง
ข่าวสารต่าง ๆ ให้เพื่อนแม่ค้า ได้ปฏิบัติตามจากการสัมภาษณ์
ผู้แทนแม่ค้าในการแบ่งเขตรับผิดชอบพบว่าได้แบ่งการดูแลดังนี้

1. ถนนอัษฎางค์- จักรเพชร ตลาดยอดพิมาน ตั้งแต่บ้านเลข
ที่ 120/1 ถึง (ร้านเจริญพลาวเวอร์)

2. บริเวณถนนจักรเพชร - ซอยท่ากลางฝั่งซ้าย ตั้งแต่บ้าน
เลขที่ 50-130/1 (ร้านศรีสว่าง)

3. บริเวณถนนจักรเพชร - ซอยท่ากลางฝั่งขวา ตั้งแต่บ้าน
เลขที่ 129/1-3 (ร้านชายทอง)

4. บริเวณถนนจักรเพชร - บ้านหม้อ หน้าตลาด ส่งเสริม
เกษตรไทยถึงบริเวณหน้า โรงเรียนสวนกุหลาบ

อย่างไรก็ตาม จากการพูดคุยที่ไม่เป็นทางการจากกลุ่มแม่ค้าพบ
ว่า ผู้ดูแลเหล่านี้ก็จะคอยเก็บค่าธรรมเนียมส่งให้แก่เจ้าของ ที่เขาได้รับสัมปทาน
ในแต่ละเขตด้วย โดยเก็บจากแม่ค้าไม้ตะกร้า หาบละ 3 บาท แม่ค้าไม้แผงลอย
20 บาท แม่ค้าไม้กองกับพื้น 10 บาท แม่ค้าไม้พวงมาลัย 5 บาท และรถที่มา
จอดคันละ 25 บาท ถ้าเจ้าของรถที่เป็นแม่ค้าไม้คันใดถูกยึดใบขับขี่ จอดรถผิดที่
ก็มักจะมาหาเสียเม้งโดยเสียค่าปรับการให้ช่วยไปเป็นธุระเอาใบขับขี่คืนมา 100
บาท โดยไม่ต้องเสียค่าปรับ

นอกจากนั้นผู้ดูแล ยังคอยรักษาผลประโยชน์ให้กับแม่ค้าไม้ทาง
เท้าด้วยกัน โดยการจะกันไม่ให้ผู้ค้าในตลาดที่มีแผงลอยเป็นทางการขายในตลาด
อยู่แล้ว ออกมาขายนอกตลาด เพื่อแย่งที่แม่ค้าไม้ทางเท้า ถ้าผู้ดูแลค้นพบก็จะ
แจ้งองค์การตลาดให้ยกเลิก แผงการขายในตลาดทันที จึงทำให้ผู้ค้าในตลาดมัก
จะมาผาดอกไม้ขายแก่แม่ค้าไม้ทางเท้า เป็นการเพิ่มรายได้ให้เป็นประจำ และ

ถ้าแม่ค้าไม้คนใดมักถูกเทศกิจจับ หรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบอยู่เนือง ๆ เทศกิจก็จะให้ผู้แทนแม่ค้าคอยดูแล และให้ห้ามปราม มิฉะนั้นก็จะทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่แม่ค้าคนอื่น ๆ ได้

กลุ่มบุคคลต่างอาชีพ ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับแม่ค้าไม้ได้แก่บุคคลที่อยู่โดยรอบของบริเวณปากคลองตลาดในอาชีพ แม่ค้าขายข้าวแกงที่จะคอยเป็นอาหารปาก อาหารท้องให้กับแม่ค้าทั้งตอนทำงาน และหลังเลิกงานแม่ค้าไม้แวะซื้อกลับไปเป็นอาหารเย็นให้กับครอบครัวที่รออยู่ที่บ้าน อาชีพร้านขายของชำที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภคตั้งแต่เครื่องมือเครื่องใช้ ในการขายดอกไม้ จนถึงเครื่องดื่มเป็นน้ำเย็นส่งให้แม่ค้า ได้มีแรงส่งเสียงตะรอกขายดอกไม้ต่อไป และอาจขายนิตยสาร พ่อค้าเร่ขายเครื่องนุ่งห่มเครื่องใช้ในบ้าน โดยที่แม่ค้าไม้ไม่ต้องไปถึงห้างสรรพสินค้า เนื่องจากไม่มีเวลาและมีทุนน้อยจึงใช้ระบบเงินผ่อน เป็นผ่อนรายวัน รายเดือนจากอาบั้งและพ่อค้าเร่ได้ ยามเจ็บไข้ได้ป่วยก็ซื้อยาที่ปากคลองฯ ยามปกติก็เข้าร้านเสริมสวยเพื่อความสวยงามยามนั่งขาย และแม่ค้าไม้ที่รู้จักเก็บออมรายได้ไว้ก็จะนำไปฝากธนาคารที่มีอยู่หลายธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ กรุงศรีอยุธยา กรุงเทพฯ สหธนาคาร และสะสมในรูปของทองรูปพรรณจากร้านทองที่ตั้งอยู่ข้างโรงเรียนสวนกุหลาบ รวมทั้งการติดต่อส่งข่าวสารตามนัดให้พ่อแม่ที่อยู่ต่างจังหวัดจากบริการไปรษณีย์สาขาย่อย เขตพระนครที่อยู่หน้าตลาดปากคลอง

กลุ่มผู้รับจ้าง รถเข็น รถรับจ้าง มอเตอร์ไซด์ ก็เป็นกลุ่มบุคคลอีกกลุ่มหนึ่งที่เข้าพาหนะและร่างกาย ดำเนินกิจการเป็นธุรกิจเล็ก ๆ ภายในตลาดปากคลองตลาด มีทั้งกุลีที่รับจ้างเข็นอิสระและเข็นเป็นสาย คือ หัวหน้าสายของกุลีจะวางสายกรรมกรไว้ตามจุดต่าง ๆ เพื่อสะดวกต่อการจ่ายเงินให้ลูกน้องไปรับจ้างเข็นของตามจุดต่าง ๆ เช่น จุดตลาดยอดพิมาน หน้าถนนจักรเพชร ขอยท่ากลาง ขอยโรงยา เป็นต้น พอดกเข็นก็จะมาขึ้นเงินกับหัวหน้าสายตามจำนวนที่ตนเองทำได้ หรือหัวหน้าสายไปรับเหมางานมาเป็นงาน ๆ ไป และมาแบ่งให้กับผู้เข็นอีกต่อหนึ่ง ค่าจ้างก็แล้วแต่ระยะทาง ถ้าใกล้ก็ 3 บาท ไกลออกไปก็ 5-10 บาท โดยรถเข็นจะมีชื่อสายติดอยู่ เช่น บัว 1 บัว 2 หมายถึงรถเข็นของเจ้าของชื่อบัวคันที่ 1 คันที่ 2

สำหรับรถรับจ้าง มอเตอร์ไซด์ จะเป็นกลุ่มบุคคลที่คอยรับส่งทั้งแม่ค้าและบุคคลทั่วไปที่เดินทางไปมาระหว่างปากคลองตลาดและที่อื่น ๆ ตามแต่ลูกค้าจะเรียกตกลงราคากันไป

รายได้ของแม่ค้าดอกไม้

จากการศึกษาพบว่า แม่ค้าไม้ไม่มีรายได้เป็นเงินประจำหรือเงินเดือนที่แน่นอนในแต่ละวัน แต่จะมีรายได้จากความขยันของตนเอง ในการขายดอกไม้ การรับฝากขายโดยได้รับค่าจ้าง จากผู้ประกอบการมานั่งขายดอกไม้ทั้งกลางวันและกลางคืน โดยไม่มีวันหยุดที่แน่นอน

รายได้หรือกำไรที่เกิดจากการขายดอกไม้ ในแต่ละวันแม่ค้าไม้ส่วนใหญ่มักจะแบ่งรายได้หลังจากหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับดอกไม้แล้ว เช่น ข้าราชการเงินคืนค่าดอกไม้ที่ลงทุนมาขายตัดบัญชีกับยี่ปี่วหักค่าเช่าที่ ค่าอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดต่าง ๆ แล้วถึงจะเป็นกำไรหรือขาดทุนที่จะมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนใช้จ่ายและซื้อดอกไม้ในวันต่อ ๆ ไป

โดยเฉลี่ยรายได้ของแม่ค้าไม้แต่ละประเภท จะมีรายได้ที่แตกต่างกัน ได้แก่ แม่ค้าไม้กอกกับพื้น (แบบกะดิน) จะมีรายได้สูงกว่าแม่ค้าไม้ประเภทอื่น ๆ เฉลี่ยวันละ 2,000 - 3,000 บาทขึ้นไป รองลงมาได้แก่ แม่ค้าไม้แผงลอย เฉลี่ยวันละ 1,500 - 2,500 บาท แม่ค้าไม้ตระกร้าหาบเร่ 700 - 1,000 บาท และแม่ค้าพวงมาลัย 500 - 600 บาท ต่อวัน

ทั้งนี้รายได้จากการขายดอกไม้ จะขึ้นลงไม่แน่นอนแล้วแต่ช่วงของงานเทศกาลและราคาตามฤดูกาลของดอกไม้ โดยดอกไม้จะขายได้ราคาดี และขายได้มากในช่วงเดือนตุลาคม - มกราคมของทุกปี ทำให้แม่ค้าจะมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 8,000 - 10,000 บาท สำหรับแม่ค้าไม้กอกกับพื้น ที่มีปริมาณดอกไม้ขายมากที่สุด และแม่ค้าพวงมาลัยเดือนละ 3,500 - 5,000 บาท ที่มีปริมาณดอกไม้ขายน้อยที่สุด โดยผู้คนจะนิยมมาซื้อดอกไม้ไปทำบุญ ออกพรรษาลอยกระทง วันขึ้นปีใหม่ของตรุษสารทต่าง ๆ ถ้าเป็นช่วงเดือนสิงหาคม - กันยายน แม่ค้าไม้จะมีรายได้น้อย เพราะเป็นช่วงฝนตก ทำให้ค้าขายไม่สะดวก ดอกไม้ก็ราคาตกขาย

ไม่ได้กำไร และต้องหยุดขายทิ้งช่วง 1-2 วัน พอฝนไม่ตกก็ออกมาตั้งขาย แม่ค้าบางคนให้สัมภาษณ์ว่า "ช่วงนี้เป็นช่วงค้าขายลำบาก บางทีขาดทุน จนต้องขายเลย ขายเหมา กันไปเลย" นี่คือการขายลดราคาโดยไม่หวังกำไร เพียงแต่อยากได้ทุนคืน แต่ก็บ่อยครั้งที่แม่ค้าจะต้องเผชิญกับการผิดหวังขาดทุนมากกว่า เนื่องจากดอกไม้ในฤดูฝนดอกไม้จะมีอายุสั้นเร็ว และบอบช้ำจากการเคลื่อนย้ายหนีฝนอยู่บ่อย ๆ จึงขายได้ง่ายกว่าปกติ ทำให้บางวันขายได้น้อย 100-200 บาท หรือขายไม่ได้เลยก็มี แม่ค้าจึงชอบที่จะนั่งขาย ดาดแดดหน้าตา มากกว่านั่งหลบฝน เพราะยังงี้ก็ยังมีลูกค้า ออกมาเดินซื้อหาดอกไม้มากกว่า ไม่ค่อยมีลูกค้าออกมาซื้อดอกไม้หน้าฝน

อีกช่วงหนึ่ง ที่ทำให้แม่ค้าไม่มีรายได้ดี และขายไม่ได้ราคาตลอดเดือน คือ ช่วงวันพระ หรือที่แม่ค้าไม้พากันเรียกว่า "หัววันโรน วันโรน วันพระ" 3 วันนี้ จะเป็นวันก่อนวันพระ 2 วัน และวันพระ 1 วัน ซึ่งจะเป็นช่วงที่ผู้คนจะพากันมา ซื้อดอกไม้ไปไหว้บูชาพระ แม่ค้าก็จะพากันขึ้นราคาดอกไม้ แพงกว่าวันปกติ เช่น พวงมาลัย วันธรรมดา 4 พวง 10 บาท ก็จะเป็น 2-3 พวง 10 บาท ในวันพระ และจะเป็นเช่นนี้สม่ำเสมอตลอดปี ทำให้ดอกไม้ชนิดต่าง ๆ ในตลาดปากคลองฯ ขายได้ราคาดี คึกคักตลอดทั้งกลางวันและกลางคืน

อย่างไรก็ตาม รายได้ที่ได้จากการขายดอกไม้พบว่า แม่ค้าที่ยังรอดขามีครอบครัวร้อยละ 57 จะแบ่งเงินส่วนหนึ่งส่งกลับไปให้ครอบครัวที่บ้าน พ่อแม่ที่อยู่ต่างจังหวัดเดือนหนึ่ง ๆ ก็ไม่แน่นอนประมาณ 500 - 2,000 บาท แล้วแต่ว่าเดือนไหนจะขายดอกไม้ได้มากก็ส่งมาก และแม่ค้าจะกินเงินไว้ส่วนหนึ่งเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้แก่ ค่าลงทุนซื้อดอกไม้มาขายในวันต่อ ๆ ไป ค่าเช่าบ้าน ค่าอาหาร ค่าเดินทาง และค่าเสื้อผ้าร้อยละ 10.5 เนื่องจากแม่ค้าบางคนยังอยู่ในช่วงวัยรุ่น ก็จะเป็นต้องมีค่าใช้จ่าย ค่าเครื่องประดับ เครื่องสำอาง ค่าแต่งตัวไปเที่ยวใช้จ่ายตามประสาวัยรุ่นบ้าง

ในด้านกรมีเงินเก็บเงินออมเอาไว้ใช้พบว่า ส่วนใหญ่จะมีเงินเก็บประมาณร้อยละ 65 และนิยมฝากธนาคาร รองลงมาร้อยละ 20 เป็นการใช้จ่ายเงินเก็บในรูปของการซื้อทอง สร้อยข้อมือ สายสร้อย ด้วยเหตุผล เพื่อความสวยงาม มีหน้ามีตา ซื้อหาจ่ายยามขัดสนจนาก็ได้ราคา และจากการสังเกต แม่ค้าทั้งราย

ย่อยรายใหญ่ อย่างน้อยจะมีสายสร้อยใส่ห้อยคอคนและเส้น ทำให้สะท้อนถึงภาพพจน์ที่ดี จากการมีรายได้ดีของการขายดอกไม้ และร้อยละ 15 จะนิยมเก็บสะสมในรูปของเครื่องใช้ไฟฟ้า และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ พัดลม ตู้เย็น เป็นต้น

แม่ค้าที่แต่งงานหรือมีครอบครัวแล้วพบว่า รายได้ส่วนใหญ่ร้อยละ 50 จะหมดไปกับค่าใช้จ่ายในเรื่องลูก ได้แก่ ค่าเลี้ยงดูบุตร ค่านมลูก ค่าเสื้อผ้า ส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายประจำวัน ได้แก่ ค่าอาหาร ค่าเดินทาง ค่าน้ำ ค่าไฟ ร้อยละ 37 ค่าลงทุนซื้อดอกไม้มาขายร้อยละ 13 โดยจะมีรายได้เพิ่มเติม จากสามีมาช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เหล่านี้ ใ้ได้ในเรื่องของค่าเช่าบ้าน ค่าเทอมลูก เป็นต้น และเงินเก็บออมส่วนใหญ่ร้อยละ 43.5 จะเก็บเงินไว้ที่บ้านเพื่อเป็นทุนสำรองของครอบครัว ไว้ใช้จ่ายประจำวัน และเมื่อยามเจ็บป่วยหรือฉุกเฉิน ส่วนร้อยละ 36 จะฝากธนาคารไว้ ส่วนการส่งเงินไปให้ทางครอบครัว พ่อ - แม่ ที่อยู่ต่างจังหวัดก็มีส่งบ้างร้อยละ 20.5 แต่ 2 - 3 เดือน ส่งหนึ่งครั้ง หรือไม่ก็รวบรวมส่งให้พ่อ - แม่เป็นก้อน ตอนหน้าสงกรานต์ กลับไปเยี่ยมบ้าน อาจเป็นด้วยสาเหตุที่ต้นมีภาระทางครอบครัวที่จะต้องใช้จ่ายเลี้ยงดูบุตรแล้ว จึงทำให้จำนวนการส่งเงินไปให้พ่อ - แม่ที่ต่างจังหวัด จึงน้อยกว่าคนโสด

ความเชื่อและข้อห้ามของแม่ค้าดอกไม้

แม่ค้าดอกไม้ ส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ และมีความเชื่อในเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ และอำนาจเหนือธรรมชาติ ตลอดจนการให้ความเคารพกราบไหว้บูชา พระพุทธรูป และรูปปั้นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ตลอดจน พระบรมราชานุสรณ์ ที่ประดิษฐานอยู่บริเวณภายในตลาด และภายนอกบริเวณรอบ ๆ ปากคลองตลาด เพื่อให้เกิดความเป็นสิริมงคลแก่ตนเอง ให้เจริญรุ่งเรืองงานด้านการค้าขาย และประสบความสำเร็จในสิ่งที่ปรารถนา ทำให้แม่ค้าเกิดขวัญและกำลังใจที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนเกิดความมั่นใจในการค้าขายให้ประสบความสำเร็จ โดยเชื่อว่า พิธีกรรมและความเชื่อต่าง ๆ เหล่านี้ จะเป็นสิ่งหนึ่งที่มีอิทธิพลทาง

ด้านการค้าขายให้เกิดความร่ำรวย และช่วยสะท้อนให้เห็นถึงวิถีทางการดำเนินชีวิตประจำวันของแม่ค้าดอกไม้ ในการค้าขายให้ก้าวหน้า ความเชื่อและพิธีกรรมที่พบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ ได้แก่ ความเชื่อในเรื่องของ นางกวัก ปลัดจิก ธง สากจิว ตลอดจนวัตถุมงคลต่าง ๆ ที่ผ่านจากการปลุกเสกของเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงทางไสยเวทย์ โดยมีรูปแบบแตกต่างกันหลายอย่าง เช่น รูปปลาเงิน-ปลาทอง, ไชเงิน-ไชทอง, ธนบัตรที่มีเลขเก้าหน้า-เก้าหลัง และแผ่นยันต์ต่าง ๆ เป็นต้น โดยมีเชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะสามารถถ่วงน้ำหนักและสร้างความร่ำรวยให้แก่ตนได้ เช่น แม่ค้าจะนำเอาปลัดจิกมาจิ้มดอกไม้ให้ขายดิบขายดีแล้วไว้รวมกับที่ใส่สแตงค์ หรือปักธงเงินธงทองไว้บริเวณหน้าร้าน เรียกลูกค้าให้มาซื้อของมาก ๆ

ความเชื่อในการนำใบธนบัตร จากลูกค้าที่มาซื้อของคนแรก ในขณะที่เพิ่งตั้งดอกไม้วางขาย หรือ ที่แม่ค้าเรียกกันว่า "การปะเดิม" โดยมีแม่ค้าจะนำใบธนบัตรคนแรกมาตบที่ดอกไม้ แล้วพูดว่า "ขอให้ขายดอกไม้ขายหมด ขายดิบขายดี"

การให้ความเคารพนับถือ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ โดยการทำหิ้งบูชาหรือการผูกผ้ายันต์ไว้ตามเสาจะพบมากในบริเวณ แม่ค้าแผงลอย แม่ค้าไม้ในร้าน โดยเรียกชื่อหิ้งบูชาที่อยู่สูงจากพื้นดินว่า "ปิ้งเถ้ากง" หมายถึงการกราบไหว้บูชาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ให้คุ้มครองช่วยทวงมาค้าขายขึ้น และเป็นหิ้งบูชาที่มีแต่สีแดงคือสีแห่งโชคลาภ ตามความนิยมชาวจีน และเรียกหิ้งบูชาที่อยู่บนพื้นดินว่า "ตี่จูเอี้ย" และมีความหมายที่เหมือนกับ "ปิ้งเถ้ากง" ทุกอย่างยกเว้น สิ่งของที่จะนำมาไหว้ "ตี่จูเอี้ย" ห้ามเป็นของคาว เนื้อสัตว์ทุกชนิด ผลไม้ที่นิยมไหว้คือส้ม เป็นสัญลักษณ์ของความมีโชคดีแต่ "ปิ้งเถ้ากง" จะไหว้ ได้ทั้งของคาวและผลไม้ โดยวันที่นิยมไหว้คือ ทุกวันพระขึ้น 15 ค่ำ และขึ้น 1 ค่ำ

ศาลเจ้าบ้านหม้อ เป็นศาลประจำท้องถิ่น ที่อยู่บนถนนบ้านหม้อ ตรงข้ามกับตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ซึ่งเป็นตลาดหนึ่งในกลุ่มตลาดปากคลองฯ เป็นศาลเจ้า ที่แม่ค้าในตลาดปากคลองให้ความเคารพบูชาอีกศาลเจ้าหนึ่ง โดยมีแม่ค้าเรียกชื่อแทนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ว่า "เล่าปิ้งเถ้ากง" "เล่าปิ้งเถ้าม่า" โดยจะมีงานประจำปี ปีหนึ่ง 4 ครั้ง คือ เดือน 1 เดือน 7 เดือน 8 และเดือน 12 โดย

กลางวันทั้งแม่ค้าและประชาชน จะนำของไหว้ที่เรียกว่า "ซาแซ" คือ ไข่ 1 ตัว หมู 1 ชิ้น ปลาหมึก 1 ตัว ผลไม้และ "จิ้งเตี้ย" คือ กระดาษแดงเงิน แดงทอง ที่ใช้ไหว้เจ้ามาประกอบพิธี พอตกกลางคืนจะมีโหรสพ จิ้ว แสดง

ศาลสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก เป็นศาลที่ประดิษฐานอยู่ภายใน ตลาดยอดพิมาน ของกลุ่มตลาดปากคลองฯ เป็นศาลที่แม่ค้ามากราบไหว้บูชาให้คุ้มครองและขอพรอยู่เสมอ ๆ โดยมีงานประจำปีในช่วงเดือนธันวาคม ในวันที่ 4, 5, 6 เป็นประจำทุกปี

ศาลสมเด็จพระบวรราชเจ้ากรมพระราชวังบวรมหาสุรสิงหนาท (บุญมา) เป็นศาลที่ประดิษฐานอยู่ภายในตลาดสดปากคลองตลาด เป็นศาลที่เป็นพระอนุชาของรัชกาลที่ 1 แม่ค้าจะให้ความเคารพนับถือและจัดงานบูชาเป็นประจำทุกปีในวันที่ 31, 1, 2 มกราคม หรือช่วงปีใหม่ของทุกปี

ศาลพระพรหม เป็นศาลที่ตั้งอยู่ในตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทย เป็นศาลที่ตั้งประจำอยู่ในตลาด แม่ค้าจะนิยมมากราบไหว้ขอพรให้ช่วยคุ้มครองและค้าขายให้เจริญรุ่งเรืองเป็นประจำทุกวัน

ข้อห้ามของแม่ค้าดอกไม้

จากการสัมภาษณ์แม่ค้าไม้พบว่า มีข้อห้ามทั้งที่เป็นของทางราชการ ประกาศห้ามและตามความเชื่อที่มีผลต่อจิตใจทางด้านค้าขาย ได้แก่

ข้อห้ามของทางราชการ ที่ห้ามไม่ให้แม่ค้าไม้หาบเร่ แผงลอย แบกะดิน ค้าขายบริเวณทางเท้าตลาดย่านปากคลองตลาด ในวันพุธตั้งแต่เวลา ตี 5 - 2 ทุ่ม และในช่วงเวลาวันพุธนี้แม่ค้าโดยส่วนใหญ่ก็จะทำการล้างทำความสะอาด ตลาด และเป็นการพักผ่อนในช่วงกลางวัน เพื่อรอเวลาที่จะออกมาขายใหม่ในตอนสองยามในช่วงกลางคืน ของทุกวันพุธ

สำหรับข้อห้ามที่เป็นหลักเกณฑ์เกี่ยวข้องกับการขายดอกไม้ ในที่ทางสาธารณะทั้งจากการสัมภาษณ์แม่ค้าดอกไม้และเทศกิจพบว่า มีข้อห้ามและหลักเกณฑ์ที่แม่ค้าไม้ต้องปฏิบัติตาม ถ้าฝ่าฝืน ต้องถูปรับ ทำให้ขาดทุนได้ในเรื่องต่อไปนี้

1. บริเวณที่จะอนุญาตให้ทำการค้าขายได้ จะมีป้ายแสดงข้อความว่า "จุดผ่อนผัน" โดยมีสัญลักษณ์เป็นไม้คานเกี่ยวกับตะกร้า 2 ใบ
2. เทศกิจจะกำหนดเครื่องหมาย หรือการขีดสีตีเส้น บริเวณทางเท้า เป็นการแบ่งพื้นที่เฉลี่ยให้เกิดความเสมอภาคแก่ผู้ขายแต่ละราย กำหนดพื้นที่กว้างไม่เกิน 1 เมตร ยาวไม่เกิน 1.50 เมตร และให้เว้นที่บนทางเท้าเป็นช่องทางเดินช่องทางเข้า - ออก มีความกว้างไม่น้อยกว่า 1 เมตร เพื่อให้ประชาชนเดินไป - มาได้สะดวก
3. นอกเหนือจากการให้หยุดค้าขายในวันพุธแล้ว แม่ค้าไม้ก็จะต้องหยุดในวันอื่น ๆ อีกถ้าทางราชการแจ้งขอความร่วมมือให้หยุด
4. ห้ามตั้งแผง ส่วนหนึ่งส่วนใดของแผง ร่มหรือผ้าใบบังแดดล้ำลง มาบนผิวการจราจรรวมถึงตัวแม่ค้าด้วย แต่สำหรับเรื่องนี้เท่าที่ผู้วิจัยสังเกตพบว่า แม่ค้าไม้ จะไม่ปฏิบัติตามอยู่เนื่อง ๆ โดยส่วนมากจะเป็นแม่ค้าไม้ตะกร้า และแม่ค้าพวงมาลัย ที่มักจะจองบริเวณพื้นผิวจราจร บริเวณปากทางซอยบัว และถนนบ้านหม้อตั้งวางขาย พอเทศกิจมาก็จะรีบขนย้าย ดอกไม้แอบไว้หน้าร้านติกแถว หรือ หาบตะกร้าเดินหนีไปขายที่อื่นชั่วคราว พอเทศกิจไปก็มาตั้งขายอีกต่อไป ถ้าโชคร้ายแม่ค้าไม้รายไหนหนีไม่ทัน ถูกจับ ก็มักจะยอมเสียค่าปรับ และให้ยึดดอกไม้ไปเลย ไม่ไปตามเอาคืนมาขายอีก พี่แอน เป็นแม่ค้าอีกคนหนึ่งที่เคยถูกจับได้บอกว่า "ฉันไม่เสียขายดอกไม้หรอก เพราะไม่คุ้มกับเงิน 400 บาท ถ้าถูกปรับขายแทบตายทั้งวันกว่าไรจะไม่เท่าไร และเรื่องอะไรจะยอมเสียค่าปรับให้มันยึดไปเลย"

อาจจะเป็นด้วยเหตุผลที่ว่า ดอกไม้เป็นสินค้าที่บอบช้ำได้ง่าย พอถูกเทศกิจจับใส่รถแล้ว ก็หมดความงาม เท่ากับแม่ค้าต้องขาดทุนทันที เพราะถึงจะไปเสียค่าปรับ เพื่อเอาสินค้า และอุปกรณ์การขายคืนมาก็ขาดทุน และไม่ได้ดอกไม้ที่สวยงามกลับคืนมาใหม่ได้ แล้วบางทียังจะไม่ทันได้ขายเท่าไร ก็โดนจับเสียก่อนทำให้ทุนหายกว่าไรหมด และไม่มีเงินที่จะไปเสียค่าปรับ 400 บาท จึงทำให้แม่ค้า ต้องช่วยรักษาผลประโยชน์ร่วมกัน ด้วยการมีคนคอยดูแลและบอกสัญญาณให้ แม่ค้าได้รู้ตัว เคลื่อนย้ายสินค้าได้ทัน ซึ่งคนคอยบอกสัญญาณหรือรักษาผลประโยชน์ให้เพื่อนแม่ค้าด้วยกันนี้ ก็คือ ผู้ดูแล หรือบุคคลที่แม่ค้า ынแต่ละช่วงถนน

ของปากคลองฯ ๑ ด้ายย่องหรือตั้งให้เป็นหัวหน้า (ตัวแทนผู้ค้า) ในแต่ละช่วงถนน ซึ่งส่วนมากจะเป็นผู้ดูแลและเจ้าของสัมปทานในแต่ละช่วงถนน เช่น เอเชีย รสย ดุแล ถนนจักรเพชร บริเวณหน้าตลาดส่งเสริมเกษตรไทย พี่เปือก ดุแลถนนจักรเพชร บริเวณซอยท่ากลางฝั่งซ้าย เป็นต้น

5. ขนาดของแผงควรกว้างไม่เกิน 1 เมตร ยาวไม่เกิน 1.50 เมตร สูงไม่เกิน 1.50 เมตร

6. แม่ค้าไม้ ต้องช่วยกันรักษาความสะอาด และความเป็นระเบียบเรียบร้อยบริเวณที่ทำการค้าขายทั้งในระหว่างทำการขาย และหลังจากเลิกการขายแล้ว ซึ่งส่วนใหญ่พอแม่ค้าเลิกขายแล้ว ก็มักจะร่วมมือช่วยกันเก็บขยะดอกไม้ใบทิ้งในถังขยะและทำให้เป็นชิ้นเล็กชิ้นน้อยเพื่อป้องกันไม่ให้ผู้อื่นนำใบขายใหม่ได้อีก

7. ต้องจัดทำทะเบียนผู้ค้า บัตรประจำตัวผู้ค้า ในข้อนี้แม่ค้าไม้ทางเข้าส่วนใหญ่ จะไม่มีบัตรประจำตัวผู้ค้า เนื่องจากเกรงว่าจะถูกเก็บภาษี และตนเองก็คิดว่าขายเอารายได้เล็ก ๆ น้อย ๆ ใช้น้อย และไม่มีหลักแหล่งที่แน่นอน

8. ให้นำแม่ค้าไม้ต้องแต่งกายสุภาพ และมีมารยาทในการขาย

9. เมื่อเลิกประกอบการค้าแล้วต้องเก็บวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งใช้ในการตั้งวางออกจากบริเวณที่เทศกิจอนุญาต ให้นำแล้วเสร็จ งดขายไม้ซักซ้า ห้ามตั้งวางหรือล่ามรั้วทิ้งไว้ในบริเวณที่อนุญาตโดยเด็ดขาด

10. บริเวณคอกต้นไม้ห้ามแม่ค้าตั้งวางแผงค้า เอาของหนักทับต้นไม้ โดยเด็ดขาดรวมถึงการตอกตะปู ผูกเชือกกางเต็นท์หรือยึดสิ่งหนึ่งสิ่งใดกับต้นไม้

11. ห้ามแม่ค้าใช้ต้นไม้หรือคอกต้นไม้เป็นที่พาด ติดตั้งเกาะเกี่ยวสายไฟฟ้าโดยเด็ดขาด

12. ห้ามนำรถยนต์ รถจักรยานยนต์ ๒ จอดบนทางเท้าเพื่อจำหน่ายจ่ายแจกสินค้าดอกไม้ทุกประเภทโดยเด็ดขาด

ลักษณะของการถือตามความเชื่อ ที่มีผลต่อจิตใจของแม่ค้าในการขายดอกไม้ บ้านวลแม่ค้าไม้กอกกับพื้น เล่าว่า "ถ้าฉันเพิ่งตั้งร้านวางดอกไม้ขาย

แล้วยังไม่ได้ขายดอกไม้ ออกเอาเงินเข้าร้านเลย แล้วมีคนมาซื้อคนแรก รดยต่อราคาทันที-แม่ค้าเขาจะถือว่าถ้าเราอดลดทำให้เขารดยที่ยังไม่มีลูกค้ามาซื้อเลยก็จะทำให้วันทั้งวันต้องขายลดราคาตลอด ไม่ได้กำไร" ก็จะเป็นความเชื่อ ที่ทำให้แม่ค้าไม่พอใจ และจะพยายามขายคนซื้อคนแรกรดยไม่ยอมมาติดต่อเพื่อเอาเคล็ดทำให้ขายของได้ และหลังจากมีคนมาซื้อคนแรกแล้ว แม่ค้าถึงจะยอมให้ต่อรองราคากันได้

การเชื่อถือ ในเรื่องของการไม่นำเอาดอกไม้สดหรือดอกไม้พลาสติกที่ ำซ้แล้วรวมทั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับดอกไม้ เช่น ทรายผง พวงหรีด ฝอม แล้วนำมาตัดแปลงขายเวียนใหม่ เพราะจะทำให้แม่ค้า "ไม่เฮง" ถือว่าการขายไม่ได้ ขาดทุน และถือว่า จะทำให้ไม่รุ่งเรื่องร้ายร้ายในการค้าขายดอกไม้

สรุป วิถีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะ เป็นแม่ค้าดอกไม้ หมายเร็ว แผงลอยก็ตาม จะมีลักษณะการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นมาจากประสบการณ์ตรงในชีวิต รดยที่ไม่มีการฝึกฝนหรือทดลองมาจากสถาบันทางการศึกษาใด ๆ เหมือนอย่างอาชีพที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจในระบบที่เป็นทางการที่จะต้องผ่านการเรียนรู้ ฝึกหัด ทดลองงานก่อนเริ่มทำงานจริงและปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจะเป็นทั้งโจทย์ และบทเรียนให้แม่ค้าดอกไม้ต้องแก้ปัญหาด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่ใช้ในการประกอบ อาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นในบทนี้ สำหรับรูปแบบ และองค์ประกอบของอาชีพแม่ค้าดอกไม้ทาง เค้าจะมีลักษณะและมีองค์ประกอบอะไรบ้างที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบนั้น ติดตามได้จากบทที่ 4 ภาพลักษณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้

คู่มืออาชีพพยากรณ์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย