

บทที่ 2

เตรียมตัวขายพวงมาลัย

กว่าจะรู้จักคนขายพวงมาลัย ผู้เขียนต้องยอมรับว่าไม่ใช่เรื่องง่ายเลย แม้ว่าผู้เขียนจะใช้เวลา สัมผัสชีวิตพวกเขาเกือบ 1 ปี จากการลงพื้นที่ เมื่อมีนาคม ปี พ.ศ. 2548 จนถึงต้นปี พ.ศ. 2549 แม้ว่าการลงพื้นที่ดังกล่าวจะไม่ได้ใช้ชีวิตด้วยกันตลอดเวลา แต่ระยะเวลาที่ผู้เขียนได้สัมผัส ทำให้เข้าใจคนขายพวงมาลัยมากขึ้น

จากเดิม ที่พาดหัวข่าวเล็กในหนังสือพิมพ์ ในช่วงการประชุม เอเปคเมื่อปี พ.ศ. 2546 ได้จุดประกายความสนใจของผู้เขียนจากคำสั่งห้ามขายมาลัยของรัฐบาล ที่ว่า

รัฐบาล “ทักษิณ 1” ห้ามไม่ให้คนขายพวงมาลัยทุกสีแยกไฟแดง โดยเฉพาะสีแยกไฟแดง คลองเตย ดึกชัย ถนนพระราม 6 หยุดขาย 7 วัน เนื่องจากแขกต่างประเทศ จะเดินทางมาร่วมประชุมเอเปค ด้วยเหตุผล ต้องการให้บ้านเมืองสะอาด เป็นระเบียบ ไม่ต้องการขายหน้าแขกต่างชาติ (ผู้จัดการ, 16 สิงหาคม 2546:1)

คำสั่งดังกล่าวเกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2546 และด้วยการห้ามขายมาลัยดังกล่าว ได้เปิดชีวิตแปลกใหม่ที่เรียบง่ายธรรมดาของอาชีพคนขายพวงมาลัย ภายใต้ ความซาซิมของคนเมือง อาชีพขายพวงมาลัย ยังมีความยุ่งยากซับซ้อนกันอยู่

จากจุดนั้นเอง ทำให้ผู้เขียนสนใจและ สัมผัสได้ถึงตัวตนของคนกลุ่มนี้ จากเดิมผู้เขียนมีความรู้สึกราวกับพวกเขาไม่มีตัวตน เป็นเพียงส่วนหนึ่งของสีแยกไฟแดงที่เห็นเป็นประจำทุกวัน ระหว่างเดินทาง จนจินตนาการความสามารถในการสร้างความยั่งยืนของการขายจนกลายเป็นอาชีพได้อย่างไร

และเมื่อผู้เขียนได้อ่านบท สัมภาษณ์ของป้าแสร้ แม่ค้าขายมาลัย จากชุมชนสวนเงิน ยิ่งทำให้ผู้เขียนสนใจชีวิตคนขายมาลัยมากขึ้น

ประชุมเอเปค (2546) เจ้าหน้าที่กทม. เขามาขอให้หยุดขายพวงมาลัยเพื่อความสงบเรียบร้อยของบ้านเมือง ป้าก็ออกไปเหมือนกัน เพราะไม่รู้ว่าจะไปทำอะไรกิน แต่ก็ต้องหยุด เพราะตำรวจเองก็ขอมาด้วย เรายังต้องพึ่งพาเขาอยู่ก็ต้องหยุด แต่หยุดขายครานั้น ถึงขั้นน้ำตาตก เพราะเงินใช้จ่ายแต่ละวันไม่มีเลย ทั้งบ้านไม่เหลือเงินติดบ้านสักบาท เดียว

หลังจากที่ผู้เขียนตัดสินใจเลือกที่จะศึกษาวิถีชีวิตคนขายพวงมาลัยจึงเริ่มต้นจากการหาข้อมูล เพื่อเลือกพื้นที่และวิธีการที่จะศึกษาโดยผู้เขียนเลือกวิธีการสังเกตอย่างมีส่วนร่วม

(participant observation) ซึ่งเป็นวิธีการหาข้อมูลดังกล่าว ผู้เขียนจะต้องเข้าไปมีส่วนร่วม กับกลุ่มคนที่ต้องการศึกษา เพื่อทำความเข้าใจวิถีชีวิตและวิถีคิดของคนเหล่านั้น

ผู้เขียนเริ่มต้นการศึกษา จากการตัดสินใจเลือกพื้นที่ในการศึกษาซึ่งเป็นปัญหามีไม่น้อยเนื่องจากคนขายพวงมาลัยมีให้เห็นอยู่ทั่วไปตามสี่แยกไฟแดงของกรุงเทพมหานคร ทำให้การเลือกพื้นที่ค่อนข้างยาก เดิมผู้เขียนต้องการเลือกพื้นที่การขายพวงมาลัย ที่ถือเป็นการขายเจ้าแรกของกรุงเทพมหานคร แต่เนื่องจากไม่มีข้อมูลที่ชัดเจนว่าการขายพวงมาลัยแห่งแรกเริ่มต้นจากถนนไหน และใคร เป็นผู้นำการขายพวงมาลัยเข้ามา ผู้เขียนจึงเลือกพื้นที่ออกเป็นทั้งหมด 3 ลักษณะการประกอบอาชีพ คือ 1. สี่แยกไฟแดงที่มีการขายมานานและยึดเป็นอาชีพ 2. สี่แยกไฟแดงที่มีลักษณะการขายที่แตกต่างจากแยกอื่น ๆ 3. คือพื้นที่การขายที่พัฒนาจากสี่แยกไฟแดงขึ้นไปขายบนถนน

จนในที่สุด ผู้เขียนได้เลือกพื้นที่ศึกษา 3 พื้นที่คือ ชุมชนสวนเงินที่มีการขายมาลัยมานาน จากรุ่นพ่อแม่ รุ่นลูก กระทั่งรุ่นหลาน ยึดถืออาชีพการขายมาลัยบนถนนเป็นอาชีพที่เลี้ยงครอบครัว ส่วนพื้นที่ชุมชนมราชทางรถไฟเป็นพื้นที่ศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างในการขายและเลือกพื้นที่แยกราชดำริ พระพรหม เป็นพื้นที่ซึ่งมีการขายมานานจากเดิมเคยขายตามสี่แยกไฟแดงจนกระทั่งสามารถพัฒนาตัวเองให้ขายบนริมฟุตบาท หน้าศาลพระพรหมได้

หลังจากมีความชัดเจนในเรื่องพื้นที่ในการศึกษาผู้เขียนได้เลือกที่จะใช้พื้นที่ชุมชนสวนเงินเป็นพื้นที่ศึกษาหลัก เนื่องจากข้อมูลจากเอกสาร ที่เสนอผ่านสื่อสารมวลชนค่อนข้างชัดเจนว่า ชุมชนสวนเงินขายมาลัยมานานกว่า 40 ปี ดังนั้นจกระยะเวลาการขาย พื้นที่ดังกล่าวน่าจะสามารถบอกได้ถึงพัฒนาการของอาชีพได้ และน่าจะสามารบไ้เป็นพื้นที่หลักในการเปรียบเทียบกับพื้นที่อื่น ๆ ได้เช่นกัน

พื้นที่ต่าง วิธีการเปลี่ยน

เนื่องจากผู้เขียนเลือกพื้นที่การศึกษาในครั้งนี้มากถึง 3 พื้นที่ ทำให้ปัญหาในการลงพื้นที่ที่มีความแตกต่างกัน ตามลักษณะของพื้นที่แต่ละแห่ง แต่อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนได้ให้เวลากับการศึกษา คนขายพวงมาลัยชุมชนสวนเงิน เป็นพื้นที่การศึกษาหลัก ส่วนเด็กขายจำปีชุมชนมราชทางรถไฟ ผู้เขียนเลือกที่จะลงพื้นที่หลังจากที่ได้ทำความรู้จักกับคนขายสวนเงินมากเพียงพอแล้วและพื้นที่สุดท้ายคือ แยกพระพรหม ผู้เขียนเลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการมากกว่าการเข้าไปร่วมสังเกตพฤติกรรม

เมื่อเครื่องมือทุกอย่างพร้อมที่จะลงไปเรียนรู้คนชายพวงมาลัย ขอยสวณเงิน จากการรวบรวมข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับชุมชนโดยเริ่มจากการรวบรวมการให้สัมภาษณ์ของคนชายพวงมาลัย ฝาสื่อสารมวลชน เพื่อทำความรู้จักเบื้องต้นก่อนที่จะเข้าไปสัมผัสข้อมูลในพื้นที่

การลงพื้นที่เพื่อทำความรู้จักกับชาวชุมชนไม่ใช่เรื่องน่ากลัว เพราะผู้เขียนเคยออกค่ายอาสาพัฒนาชนบทในช่วงเรียนปริญญาตรี แต่สิ่งที่ยากยิ่งกว่าสำหรับผู้เขียนคือ การทำความเข้าใจกับคนกระทั่งสามารถได้ข้อมูลที่ใกล้เคียงกับวิถีชีวิตพวกเขามากที่สุด หรือทำอะไรให้พวกเขาบอกเล่าเรื่องราวการดำเนินชีวิตที่เป็นจริงมากที่สุดซึ่งเรื่องดังกล่าวกลายเป็นปัญหาให้กับผู้เขียนเนื่องจากไม่รู้ว่าจะถามอะไรเป็นจริงบ้าง ดังนั้นข้อมูลจากการสัมภาษณ์ อย่างเดียวอาจจะไม่เพียงพอ หากจะต้อง รวมถึงการเฝ้า สังเกตพฤติกรรมโดยการเข้าไปร่วมกิจกรรมหลายอย่างในชุมชน เช่นการร่วมทอดผ้าป่า รวมกระทั่งถึงการขายพวงมาลัยด้วยบนถนนด้วยเช่นกัน

เมื่อประมาณมีนาคม ปี พ.ศ. 2548 ผู้เขียนตัดสินใจลงพื้นที่เพื่อทำความรู้จักคนชายพวงมาลัย โดยเริ่มต้นการหาวิธีการเข้าพื้นที่ด้วยการลำดับหาบุคคลที่จะสามารถให้ข้อมูลได้มากที่สุด และสามารถสร้างความไว้วางใจจน เข้าไปหาข้อมูลกับกลุ่มคนชายพวงมาลัยกลุ่มอื่น ๆ ได้ง่ายขึ้น

เดิมผู้เขียนคิดว่าจะเดินเข้าไปคุยกับแม่ค้าชายพวงมาลัย เจ้าดั้งเดิม ซึ่งเป็นที่รู้จักในชุมชน คือป่าแสร้ เพราะเป็นที่รู้จักผ่านการให้สัมภาษณ์หนังสือพิมพ์อยู่บ้าง แต่ในที่สุดได้เลือกที่จะเข้าไปหาผู้นำชุมชนอย่างน้อยก็เพื่อแนะนำตัวเองอย่างเป็นทางการเพราะต้องยอมรับว่า ผู้เขียนเองเกรงว่าการเดินลงพื้นที่แบบสุ่มสี่สุ่มห้า อาจจะเป็นอันตราย และทำให้ชาวชุมชนไม่ไว้วางใจได้

การแนะนำตัวเองอย่างเป็นทางการจึงน่าจะเป็นออกที่ดีที่สุด เพราะจากการหาข้อมูลของผู้เขียนพื้นที่ชุมชนสวณเงินไม่มีองค์กรพัฒนาเอกชน เข้ามาทำงานในเรื่องพัฒนาชุมชน มีเพียงการทำงานพัฒนาชุมชนผ่านคณะกรรมการชุมชนเท่านั้น พร้อมกันนี้ ผู้เขียนได้เสนอตัวที่เข้าไปช่วยชุมชนทำงานเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น ทำประวัติชุมชน การเข้าไปช่วยสอนหนังสือเด็ก ๆ ในชุมชน หรือการเข้าไปช่วยงานทำบุญตามเทศกาล เช่น ทอดผ้าป่า

การตัดสินใจเข้าไปแนะนำตัวเองกับกรรมการชุมชนที่ต้องการเข้ามาศึกษาอาชีพชายพวงมาลัยกลายเป็นปัญหาของผู้เขียนในช่วงเริ่มต้น เพราะทำให้การเก็บข้อมูลภาคสนาม ค่อนข้างยากลำบากเนื่องจากคำตอบที่ผู้เขียนได้รับล้วนผ่านการคัดกรอง จากกรรมการชุมชนและเป็นข้อมูลที่ออกมาอย่างเป็นทางการ ขาดชีวิตชีวา เข้าไม่ถึงการดำเนินชีวิตของชาวชุมชนอย่างเป็นจริง

ในช่วงเริ่มต้น ผู้นำชุมชนมักจะเลือกข้อมูลบางส่วนที่เห็นว่าควรจะบอกเล่าเพื่อเป็นประโยชน์และภาพพจน์ของชุมชน ดังนั้นช่วงสัปดาห์แรกของการลงพื้นที่ ผู้เขียนจึงได้รับเป็นเพียงเรื่องราวของการบริหารชุมชนมากกว่าที่จะได้สัมผัสถึงวิถีชีวิตของคนในชุมชนอย่างแท้จริงของคนชายพวงมาลัย

หลังจากที่ผู้เขียนสรุปแล้วว่าการเข้าไปหาคณะกรรมการชุมชนจะเป็นด่านแรกของการเข้าไปศึกษาชุมชน แต่วิธีการเข้าหาข้อมูล อาจจะต้องค่อยเป็นค่อยไป ผ่านการสังเกตพฤติกรรมหรือการพูดคุยอย่างไม่เป็นทางการมากกว่าการตั้งคำถามเพื่อให้คณะกรรมการตอบอย่างเป็นทางการ

กระนั้นก็ตาม ผู้เขียนแม้ว่าข้อมูลที่กรรมการชุมชน เลือกที่จะนำมาบอกเล่าให้กับผู้เขียนไม่ได้สะท้อนวิถีชีวิต แต่ผู้เขียนคิดว่าข้อมูลเหล่านั้นก็มีประโยชน์ไม่น้อยเพราะคณะกรรมการชุมชนคือที่มาของระเบียบข้อบังคับ ในชายพวงมาลัย ทำให้ทราบ ถึงปัญหาของการชายพวงมาลัยของชุมชนแห่งนี้พอสมควร

ผู้เขียนไม่ผิดหวัง จากการร่วมทำงาน กับคณะกรรมการชุมชน ทุกครั้งที่ผู้เขียนลงพื้นที่และเข้าไปร่วมรับฟังปัญหาของชุมชนจากคณะกรรมการจะพบว่า กรรมการชุมชนได้พยายามที่จะปรับเปลี่ยนอาชีพชายพวงมาลัยให้เป็นที่ยอมรับของหน่วยงานราชการและต้องการให้การชายพวงมาลัย กลับเข้ามาอยู่ในกรอบ ที่ทุกฝ่ายสบายใจ

ผู้เขียนรู้จักชุมชนในมุมที่เป็นทางการมากขึ้น เริ่มจากการบริหารชุมชนซึ่งไม่แตกต่างจากทุกชุมชนคือจะต้องมีคณะกรรมการบริหาร ที่แบ่งความรับผิดชอบออกเป็นด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน โดยมีคณะกรรมการชุมชนทั้งหมด 12 คน

ลุงสุเทพ มีสารสม อายุ 59 ปี ในฐานะประธานชุมชน และกรรมการอีก 11 คน บอกว่า กรรมการชุมชน ส่วนใหญ่ก็เป็นคนเก่าแกของชุมชนทั้งสิ้น โครงสร้างการทำงานของกรรมการชุมชนจะแบ่งออกเป็นด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน มีประธานชุมชน มีเลขานุการ มีเหรัญญิก ที่ดูแลเรื่องเงินทอง และกรรมการแต่ละคนจะมีหน้าที่รับผิดชอบตั้งแต่เรื่องของสิ่งแวดล้อมชุมชน ความสะอาด เรื่องการศึกษาของชุมชน การฝึกอาชีพ

นอกจากนี้ประธานชุมชนยังทำหน้าที่ในการเป็นผู้อำนวยการกองทุนหมู่บ้านเพื่อการกู้ยืมให้กับคนในชุมชนประกอบอาชีพเช่นกัน โดยงบประมาณที่ได้จะมาจากรัฐบาลจัดสรรให้ 1 ล้านบาท คณะกรรมการชุมชนจะประชุมทุก 1 เดือน โดยส่วนใหญ่จะในการประชุมจะประกอบด้วย เรื่องของการจัดระเบียบชุมชน ปัญหาของชุมชน การบริหารงบประมาณ จากกองทุน 1 ล้านบาท หรือการจัดกิจกรรมในชุมชน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเรื่อง การร่วมทำบุญ ทอดกฐิน ดูจะเป็นกิจกรรมหลักของคณะกรรมการบริหารชุมชน

นอกจากนี้ คณะกรรมการชุมชนพยายามที่จะเข้าไปสร้างกฎระเบียบ ในการชายพวงมาลัยให้แตกต่างจากชุมชนอื่น ๆ บนถนน พระราม 6 เช่นชุมชนทางรถไฟ เมื่อผู้เขียนถามว่า คนชายพวงมาลัยขอขยเงิน ชูดรถ ซีดสี ก้าวร้าวหรือเปล่า

ลุงสุเทพ ตอบทันทีว่า คนขายพวงมาลัยที่นี่ไม่เหมือนที่อื่น ๆ คนที่นี่ ไม่ก้าวร้าว ไม่ขูดรีด รอดยนต์ ไม่มีขอราน เพราะกรรมการชุมชนจะดูแลอยู่ถ้ามีเคยร้องเรียนมาว่า คนขายพวงมาลัยที่นี่ พฤติกรรมไม่เหมาะสมจะเรียกผู้ปกครองมาคุยกัน หรือก็จะเข้าไปบอกกล่าวกันตรง ๆ เขาก็จะรับ ฟังกัน

การเรียนรู้ ชีวิตคนขายพวงมาลัยผ่านกรรมการชุมชนจึงเป็นเพียง ข้อมูลบางส่วนเท่านั้น แต่ก็ไม่เลวร้ายจนเกินไปนัก แต่ได้เห็นถึงความพยายามของกรรมการชุมชนที่จะสร้างความเข้าใจให้เกิดขึ้นกับอาชีพการขายพวงมาลัยของคนในชุมชน

ไม่ว่าจะเป็นการควบคุมระยะเวลาการขาย ห้ามเด็กอายุต่ำกว่า 8 ขวบหรือการแบ่ง ระยะเวลาการขายของแต่ละช่วงที่ชัดเจนนั้น ผู้เขียนพบว่า กฎระเบียบ แม้ว่ากฎระเบียบดังกล่าว จะได้รับการปฏิบัติบ้างไม่ปฏิบัติบ้างจากคนขายพวงมาลัย แต่ก็ต้องยอมรับว่า กรรมการชุมชน เป็นที่พึ่งพาให้กับคนขายพวงมาลัย เวลามีปัญหาได้

หรืออีกกรณีหนึ่ง ขณะที่ผู้เขียนกำลังหารือกับกรรมการชุมชนคนหนึ่งเรื่องการแจกของ การทอดผ้าป่าที่ จ.นครสวรรค์ เจ้าหน้าที่ตำรวจได้จับกุมเด็กขายพวงมาลัยเขตชุมชนสวนเงิน เนื่องจาก วิ่งเล่นกันบนถนนมากกว่าที่จะขายมาลัย ลุงสุเทพประธานชุมชนต้องออกไปเจรจาจ่ายค่าปรับและ ยืนยันว่า เด็กขายดังกล่าวขายมาลัยอยู่ที่สี่แยกนี้มานานแล้ว

แม้ว่าการลงพื้นที่ผ่านคณะกรรมการชุมชนก่อนจะทำให้รับรู้ข้อมูลอย่างเป็นทางการ แต่ก็สร้างปัญหาบ้างเมื่อลงพื้นที่สนาม พบปะกับแม่ค้าขายพวงมาลัยจริงเนื่องจากคนขายมาลัยมี ความหวั่นเกรงว่าการให้ข้อมูลของพวกเขาอาจจะไปขัดแย้งกับกรรมการชุมชนทุกครั้งที่ตอบคำถาม จะต้องถามก่อนว่ากรรมการว่าอย่างไรบ้าง ซึ่งกว่าที่ผู้เขียนจะสามารถทำความรู้ จักจนสามารถ สร้างความคุ้นเคยได้ต้องใช้เวลานานพอสมควรถึงจะสามารถสร้างความไว้วางใจได้

ส่วนการลงพื้นที่ชุมชนยรมราชทางรถไฟนั้น เนื่องจากผู้เขียนมีประสบการณ์จากการลง พื้นที่ชุมชนสวนเงิน อีกทั้งชุมชนยรมราช ทำให้ครั้งนี้ผู้เขียนเดินเข้าไปหา คนขายจำปีที่สี่แยกยรมราช ก่อนที่จะเดินไปพบกรรมการชุมชนและเจ้าหน้าที่กระทรวงพัฒนาสังคมและทรัพยากรมนุษย์หลังสุด เนื่องจากเจ้าหน้าที่กระทรวงพัฒนาสังคมและทรัพยากรมนุษย์ได้ลงพื้นที่ทำงานในชุมชนดังกล่าว มาพอสมควร

ซึ่งผลจากการเดินเข้าไปข้อมูลโดยตรงกับคนขายเลยทำให้โดยไม่ผ่านคณะกรรมการ ชุมชน ครั้งแรกของการลงพื้นที่ คนขายดอกจำปี ในพื้นที่ยรมราชทางรถไฟ เข้าใจว่าผู้เขียนเป็น เจ้าหน้าที่กรมประมงเพราะหีที่เข้ามาทำสำรวจเพื่อให้ความช่วยเหลือ ทำให้ผู้เขียนได้รับข้อมูล ในเรื่องของความยากจน การขาดแคลนหนี้สิน ความจำเป็นที่จะต้องให้ลูกออกไปเดินขายมาลัย บนสี่แยกไฟแดง

การลงพื้นที่ที่มีปัญหาที่หลากหลายทำให้ผู้เขียนจะต้องปรับตัวค่อนข้างมาก โดยประสบการณ์ครั้งแรก การเข้าหาข้อมูลอย่างเป็นทางการก่อนเช่นการลงพื้นที่ชุมชนสวนเงินนั้นเป็นเรื่องที่ทำให้การเข้าถึงข้อมูลต้องใช้เวลาเพิ่มขึ้นไปอีก แต่เมื่อเวลาผ่านไปความคุ้นเคยเป็นกันเองจะเริ่มเกิดขึ้น ซึ่งผู้เขียนเองไม่สามารถบอกได้ว่าการลงพื้นที่โดยเริ่มต้นอย่างเป็นทางการกับการเริ่มต้นรู้จักคนขายมาลัยด้วยตัวเอง อย่างไหนจะมีความเหมาะสมที่สุดเพราะที่สุดแล้วทั้งสองวิธีนั้นจะต้องใช้เวลาในการสัมผัสการร่วมสังเกตพฤติกรรมคู่ไปด้วย เพื่อสร้างความไว้วางใจให้มากที่สุด

ดังนั้นสิ่งสำคัญที่สุดในการลงพื้นที่ภาคสนาม ผู้เขียนคิดว่าเวลาการเข้าร่วมทำกิจกรรมกับคนในชุมชนเท่านั้นจึงน่าจะเป็นคำตอบที่สามารถสร้างความคุ้นเคยได้ เช่นกรณีชุมชนยมราชทางรถไฟหลังจากที่คนขายดอกจำปีรู้ว่าผู้เขียนเป็นนักศึกษา วิธีการให้ข้อมูลพวกเขาก็เปลี่ยนไปในช่วงแรก โดยลดการเล่าเรื่องปัญหา การโกหกเรื่องอายุเด็กที่เข้าไปขายดอกจำปี จากเดิมที่บอกว่า ลูกชายอายุ 8 ขวบ ก็ลดลงเหลือแค่ 3-5ปีเท่านั้น

นอกจากนี้รวมถึงการใช้เวลาในการทำควมรู้จักของทั้งสองพื้นที่ก็แตกต่างกัน ชุมชนสวนเงินแม้ว่าครั้งแรกของการรู้จักอาจจะต้องใช้เวลาานกว่าจะสร้างความคุ้นเคยเพราะแม่ค้ามาลัย สวนเงิน ก็เหมือนคนทำมาหากินทั่วไปที่รู้สึกว่าการทำความรู้จักคนแปลกหน้า เป็นอะไรไม่ใช่สนใจเรื่องการทำมาหากินของตัวเองเป็นหลัก

แต่เมื่อรู้จักกันแล้วก็จะมี ความไว้วางใจเพียงพอที่ละบอกเล่าข้อมูลปัญหาของตัวเอง โดยที่ไม่ระมัดระวังตัว อีกทั้ง ชาวชุมชนสวนเงินจะไม่ระแวงว่าผู้เขียนจะเป็นตำรวจ หรือเจ้าหน้าที่สงเคราะห์เพราะคนขายมาลัยขอยสวนเงินได้ยึดถือ อาชีพขายมาลัยเป็นอาชีพสุจริต ที่ใช้เลี้ยงครอบครัว

ขณะที่ชุมชนยมราชทางรถไฟจะระแวงผู้เขียนมากกว่า ว่าอาจจะเป็นเจ้าหน้าที่ประชาสงเคราะห์ ทำให้วิธีการให้ข้อมูล กับผู้เขียนในช่วงเริ่มต้นไม่ตรงกับข้อเท็จจริงเช่น การให้เด็กไปโรงเรียนแล้วค่อยกลับมาขายดอกจำปี แต่ความจริงคือ ไม่ได้ให้เด็กไปโรงเรียน ซึ่งความจริงดังกล่าวถูกเปิดเผยเมื่อผู้เขียนได้มีโอกาสคุยกับเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการมนุษย์ที่เข้ามาสำรวจข้อมูลในชุมชนมานานพร้อมทั้งมีสัญญาาร่วมกันจะว่าจะไม่เด็กอายุต่ำกว่า 8 ขวบขายดอกจำปี

นอกจากนี้ คนขายดอกจำปีชุมชนยมราชเองก็มีปัญหาในเรื่องของการเป็นคนเร่ร่อนขอทานมาก่อนที่จะพัฒนาตัวเองให้ขายดอกจำปี จากเดิมที่เดินขอตั้งค์ตามถนน ทำให้การหวาดระแวง เกรงว่าผู้เขียนเป็นเจ้าหน้าที่มีมากกว่า คนขายมาลัยชุมชนสวนเงิน แต่ผู้เขียนได้ให้เวลาในการสร้างความคุ้นเคยกับชาวชุมชนยมราชทางรถไฟ โดยการให้เวลา ในการเข้าไปพูดคุยอย่างต่อเนื่อง

เนื่อง แม้ว่าผู้เขียนจะไม่สามารถที่จะเข้าไปพักอาศัยในชุมชนได้ แต่ผู้เขียนได้ใช้เวลา ตลอดทั้งวัน ต่อเนื่องทุกวัน ในช่วงเริ่มต้นของการลงพื้นที่เดือนแรก

การพบปะเจอหน้า พูดคุย เข้าไปช่วยเรียงดอกจำปี ทุกวันทำให้สามารถสร้างความคุ้นเคยได้เช่นกัน ดังนั้นการผู้เขียนเห็นว่าปัญหาการลงพื้นที่ภาคสนามนั้น จุดเริ่มต้นของการลงพื้นที่ ไม่ใช่ปัญหาสำคัญ แต่ปัญหาที่สำคัญมากกว่า คือการใช้เวลาที่จะเข้าไปสร้างความคุ้นเคย สร้างการมีส่วนร่วมกับคนชายคนชายพวงมาลัย จนถูกยอมรับว่า เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนแม้ว่าที่สุดแล้ว ผู้เขียนเองจะไม่สามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของคนชายพวงมาลัยได้

ความสงสัยเป็นเหตุ

ผู้เขียนตัดสินใจลงพูดคุยทำความรู้จักกับคนชายมาลัย โดยเลือกป่าแสร้ เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักเพราะจากการสอบถามข้อมูลจากกรรมการชุมชนแล้วต่างยืนยัน ตรงกันว่า ป่าแสร้เป็นแม่ค้าชายมาลัยเจ้าแรกที่ขายมานาน ตั้งแต่ชุมชนเริ่มขายมาลัยกระทิงปัจจุบัน

วันแรกที่ผู้เขียนทำความรู้จักกับป่าแสร้ สิ่งที่ผู้เขียนสัมผัสคือ ความเคยชินกับการตอบคำถาม ที่ป่าให้ความร่วมตอบอย่างชัดเจนไม่ติดขัดไม่สงสัย เมื่อผู้เขียนแนะนำตัวเองว่า เป็นนักศึกษาต้องการมาสัมผัสชีวิตคนชายพวงมาลัย ต้องการข้อมูล เริ่มต้นผู้เขียนใช้วิธีการสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการ โดยการเก็บประวัติ ข้อมูลเบื้องต้น

ป่าบอกว่า มีคนมาถามเยอะมาก กรมประชาสังคมสงเคราะห์นักศึกษาที่มากันหลายมหาวิทยาลัย ถ้าใครเข้ามาอยากได้ข้อมูลอะไร ถามป่า ก็ไม่ปิดบัง นักข่าวหนังสือพิมพ์ก็มากัน เยอะถามไปแล้วก็รู้ว่าเขาเอาไปทำอะไรกัน แต่ถ้าอยากรู้ก็ตอบ

ต้องยอมรับการทำทำความรู้จักคนชายมาลัยในวันแรก ได้เพียงข้อมูลเบื้องต้นที่เข้าไม่ถึงวิถีชีวิตของพวกเขาอย่างแท้จริง แม้ว่าป่าแสร้ และคนชายมาลัยเจ้าอื่น ๆ เช่นพี่เจี๊ยะ ป่าวัลลภาจะยอมให้ข้อมูลก็เพียงส่วนน้อยของชีวิตประจำวัน

ผู้เขียนได้ใช้วิธีซื้อของฝาก ชื่อยา เข้าไปแวะเยี่ยมป่าแสร้ โดยไม่ซื้ออะไรหลังจากนั้นผ่านไปประมาณ 1 สัปดาห์ ป่าแสร้ เริ่มให้ความไว้วางใจ พอที่จะบอกเล่าเรื่องราวของตัวเองสภาพหนี้สิน การขายมาลัยตั้งแต่อดีตว่าเป็นมาอย่างไร ซึ่งแม้ว่าข้อมูลบางส่วนยังคงเป็นเรื่องปกปิดเช่นปัญหาเสพติดกับการขายพวงมาลัยบนสี่แยกไฟแดง แต่ข้อมูลดังกล่าวก็จำเป็นจะต้องอาศัยความไว้วางใจมากทีเดียว

หลังจากผู้เขียนคุ้นเคยกับคนชายมาลัย ปัญหาที่ตามมาคือ การเป็นกระโถนรับฟังเรื่องราวความทุกข์ยากของคนเหล่านี้ สิ่งที่ผู้เขียนได้รับจึงเป็นข้อมูลของความยากจน สามีไม่รับ

ผิดชอบ ลูกหลานไม่ดูแล อย่างเช่นยายแต่งงาน ชายมาลัยมานาน เลี้ยงหลาน ทุกครั้งที่ผู้เขียนมีโอกาสแวะเวียนไปทักทาย หลังจากรู้จักคุ้นเคยกันดีแล้ว คือการบอกเล่าเรื่องราวของตัวเอง ลูกชายที่ไม่รับผิดชอบดูแลพ่อแม่ เช่นที่บอกไว้

“ยายเคยไปขอลูกชาย 2,000 บาท ช่วยค่าใช้จ่ายให้แม่ แค่เดือนเท่านั้นเอง แม่จะได้ไม่ต้องขายมาลัย แต่เค้าว่าบอกอย่าไปพูดเรื่องเงินกับเค้า เขาพูดอย่างนี้ ลูกเรานะ เบ่งออกแท้ ๆ ผู้ชาย ตัวเขาไปของเขาเรื่อยเปื่อย เป็นคนไม่เป็นคน ถ้าเป็นคนต้องไม่ให้แม่ออกขายพวงมาลัย ต้องให้อยู่กับหลาน ค่ากินไม่ต้องให้ก็ได้ เคยมีครั้งหนึ่งตอนลอยกระทง ยายจะพาหลานไปลอยที่ประปา ขอเขา 50 บาท ยังไล่เตะยายเลย เสียใจจริง ๆ ไม่รู้กรรมเวระอะไร”

ในแต่ละวันหลังการลงพื้นที่ผู้เขียนมักจะเก็บเอาความทุกข์ของคนเหล่านั้นมาคิดต่อเสมอไม่ว่าจะเป็นเรื่องราวของป้าแสร้ ที่ต้องขายมาลัยเลี้ยงสามีลูกหลาน แถมต้องส่งหนี้สินจำนวนมากถึงวันละ 700-800 บาท ทำให้การขายพวงมาลัย แต่ละวันไม่เพียงพอ ที่จะเหลือเก็บทำไมคนเหล่านี้มีหนี้จำนวนมากขนาดนี้

ความสงสารจึงกลายเป็นปัญหาของผู้เขียนที่ทุกครั้งของการลงพื้นที่จะต้องหอบพวงมาลัยกลับบ้านจำนวนมาก จากการช่วยอุดหนุนคนขายพวงมาลัย ซึ่งทำให้ทุกครั้งผู้เขียนลงพื้นที่คนขายมาลัยจะเตรียมถุง พร้อมมาลัยเอาไว้ให้ผู้เขียนซื้อกลับบ้านทุกครั้ง จนกลายเป็นเรื่องผู้เขียนไม่สามารถปฏิเสธได้ทำให้การลงพื้นที่ทุกครั้งผู้เขียนต้องเตรียมเงินเพื่อซื้อพวงมาลัยไปด้วยเสมอ

ความสงสารดังกล่าวไม่เพียงรบกวนเงินในกระเป๋าของผู้เขียนเท่านั้น แต่ยังทำให้คนขายพวงมาลัยก็สนุกกับการเล่าเรื่องความทุกข์ของตัวเอง อาจจะเพราะผู้เขียนมักจะแสดงความเห็นใจและสนใจกับการฟังเรื่องและมีถ้อยคำที่ปลอบโยนเสมอ กระทั่งหัวข้อในการสนทนา ระหว่างผู้เขียนกับคนขายพวงมาลัยในช่วงแรกจึงเป็นเรื่องปัญหาของคนขายพวงมาลัยเอง

แต่เมื่อผู้เขียนทำตัวปกติ และรับฟังปัญหาด้วยแววตา ที่เห็นว่าเป็นเรื่องธรรมดา ความทุกข์ที่มีมากมายของคนขายพวงมาลัยก็หมดไปทันที อีกทั้งผู้เขียนสามารถปรับตัวจนสามารถรับรู้ได้ว่า เรื่องราวในชีวิตของคนขายพวงมาลัยเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นเป็นประจำทุกวัน

อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนยังคงใช้วิธีการซื้อมาลัยเพื่อแลกกับความสบายใจแม้ว่าจะไม่ได้ซื้อทุกวันเหมือนกับการลงพื้นที่ในช่วงแรก แต่การซื้อพวงมาลัย ถือเป็น การช่วยอุดหนุนคนขายพวงมาลัย โดยผู้เขียนจะเลือกซื้อพวงมาลัยกับคนขายพวงมาลัยที่เหลือปริมาณพวงมาลัยมากที่สุดในแต่ละวัน

ไม่สามารถใช้ได้กับคนขายดอกจำปีที่ชุมชนเยาวราชทางรถไฟ ซึ่งเป็นชุมชนแห่งที่สอง
ที่ผู้เขียนได้เลือกลงพื้นที่เพื่อศึกษา เปรียบเทียบ โดยชุมชนดังกล่าว เป็นชุมชนขายดอกจำปี
บริเวณสี่แยกสนามม้านางเลิ้งและสี่แยกไฟแดงโรงพยาบาลมิชชั่น

หลังจากครั้งแรกที่เริ่มซื้อครั้งถัดมา เด็ก ๆ จะเริ่ม แวะเวียนเข้ามาขอเงินซื้อขนม ตลอด
ทั้งวันจนผู้เขียนอึดอัด เพราะยิ่งให้เงินง่ายเท่าไร การขอก็จะเพิ่มมากขึ้นตามมา จนผู้เขียนสรุปได้
ว่าการจ่ายเงินไม่ได้ช่วยให้ปัญหาหมดไป แต่เมื่อผู้เขียนหยุดให้เด็ก ๆ จะไม่เข้ามาทวงอีกเลย ครั้ง
แรกขอการหยุดให้เงิน ผู้เขียนคิดว่าอาจจะเกิดปัญหากับการลงพื้นที่ เพราะการให้ข้อมูลจากพ่อ
แม่ของเด็ก ๆ เหล่านั้น อาจจะต้องเริ่มต้นใหม่ แต่ผู้เขียนเข้าใจผิด เพราะการให้ข้อมูล การพูดคุย
ยังคงดำเนินต่อไปอย่างปกติ เพราะความคุ้นเคยที่เกิดขึ้นทำให้ทุกอย่างดำเนินต่อไปได้

อย่างไรก็ตามปัญหาการหยุดจ่ายเงินให้กับเด็กขายดอกจำปี ไม่ได้สร้างปัญหาในการ
พูดคุย แต่สิ่งที่สำคัญมากสำหรับชุมชนยมราชทางรถไฟ คือ ความรู้สึกที่ตัวเองเป็นปัญหา โดยผู้
เขียนได้พาดพิง เปรียบเทียบการขายมาลัยระหว่างพื้นที่สวนเงินกับชุมชนยมราช ก็เป็นเรื่องที่จะ
ต้องระมัดระวัง การถาม ลักษณะเปรียบเทียบ และทำให้คนขายดอกจำปี รู้สึกว่ากลุ่มของพวกเขา
มีความผิดสร้างปัญหา ไม่พอใจจนหยุดคุยกับผู้เขียน

โดยผู้เขียนถามถึงการขายมาลัยชุมชนสวนเงิน ว่าทำไมแยกตึกชัย เขาไม่ได้ให้เด็กขาย
และเขาไม่ขายดอกจำปีกับพีพร ศรีเจริญ ครอบครัวของเด็กขายดอกจำปีจะแสดงอาการไม่พอใจ
พร้อมทั้งหยุดคุยกับผู้เขียนเพราะไม่พอใจกับการเปรียบเทียบการขายกับมาลัยในแยกอื่น ๆ

อย่างไรก็ตามผู้เขียนจะต้องใช้เวลาพอสมควร ในการเริ่มต้นใหม่ โดยการไม่กล่าวถึงใน
เชิงเปรียบเทียบระหว่างชุมชนกับคนขายดอกจำปีอีกและเพื่อสร้างความสัมพันธ์ใหม่ ผู้เขียนหันมา
ให้ความสนใจกับปัญหาของพวกเขามากกว่าที่จะกล่าวถึงพวกเขาอย่างกลุ่มคนมีปัญหาทำให้
ความสัมพันธ์เริ่มดีขึ้นจน กลุ่มคนขายดอกจำปีหันกลับมาพูดคุยกับผู้เขียนและให้ข้อมูลผู้เขียน
มากขึ้นจากความพยายามเข้าใจปัญหาของพวกเขานั่นเอง

แต่หลังจากที่ผู้เขียนทำความรู้จักคนขายดอกจำปีมากขึ้น สิ่งที่ผู้เขียนพบคือ พ่อแม่ของ
เด็กขายดอกจำปี ส่วนใหญ่ ไม่ได้เรียนหนังสือ ไม่มีบัตรประจำตัวประชาชน ไม่มีทะเบียนบ้าน เดิม
เคยเร่ร่อนขอทานมาก่อน ไม่มีแม้แต่บัตรประจำประชาชนเลข 13 หลักแม้แต่คนเดียว

ทำให้บรรดาคนขายมาลัยหรือคนขายดอกไม้บนถนนพระราม 6 ด้วยกันนั้นได้แบ่ง
ประเภทคนขายออกค่อนข้างชัดเจนว่า ระหว่างคนขายมาลัยกับคนขายดอกจำปี ซึ่งถูกจัดชั้นให้ต่ำ
ที่สุดเพราะพัฒนาตัวเองมาจากเด็กขอทานขอตั้งค์ ตามถนน เพียงเด็กขายจำปี จัดประเภทตัวเอง
แยกจากเด็กเร่ร่อนเนื่องจากมีบ้านอยู่เป็นหลักแหล่งเท่านั้น

คนขายมาลัยในชุมชนสวนเงินมักจะบอกกับผู้เขียนเสมอว่า เด็กดอกจําปี แยกยมราช พ่อแม่ชี้เหล่าบังคับลูกชายดอกไม้ คนที่ชุมชนสวนเงินไม่เป็นเช่นนั้น เด็กพวกนั้นทำให้เสียหาย และบางครั้งที่เด็กชายดอกจําปีแวะเวียนมาขายที่แยกตึกชัยบ้างคนขายมาลัยสวนเงินก็จะไล่ไม่ให้ขายเพราะถือว่าจะมาสร้าง ความเสียหายให้กับแยกไฟแดงที่พวกเขา ขายประจำ

สิ่งที่ผู้เขียนได้จากการลงพื้นที่จากหลายชุมชนคือ การระมัดระวังที่จะเปรียบเทียบระหว่างชุมชน ระหว่างคน เพื่อสิ่งเหล่านี้จะเอียดอ่อนที่กระทบความรู้สึกของพวกเขาได้จนกลายเป็นอุปสรรคในการสร้างความเข้าใจและเข้าถึงพวกเขาได้

และเมื่อผู้เขียนได้ลองถาม คนขายมาลัยบริเวณแยกพระพรหม ที่ตั้งโต๊ะขายก็พบว่า คนขายมาลัยบนถนนไม่ได้ดูถูกคนขายมาลัยตามสี่แยก แต่จะจัดตัวเองออกไปเป็นการขายมาลัยอีกประเภทหนึ่ง ที่เรียกว่า กลุ่มอาชีพขายพวงมาลัย โดยการลงพื้นที่เพื่อรับรู้เรื่องราวของแม่ค้าขายพวงมาลัยหน้าศาลท้าวมหาพรหมนั้น ผู้เขียนได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์มากกว่าที่จะลงไปร่วมสังเกตพฤติกรรม เนื่องจากการขายพวงมาลัยบริเวณ หน้าศาลท้าวมหาพรหมนั้นแม่ค้าจะไม่ได้อาศัยในบริเวณดังกล่าวเนื่องจากเป็นพื้นที่เชิงพาณิชย์ทำให้ผู้เขียนเลือกที่จะใช้วิธีการสัมภาษณ์กับแม่ค้ามาลัยกลุ่มนี้

ลองขายมาลัยบนถนน

“พี่ลองขายมาลัยกันมัย” เอ็มคนขายมาลัยชุมชนสวนเงินชวนผู้เขียนหลังจากที่เห็นผู้เขียนเดินเข้าออกชุมชน และเข้ามานั่งดูการขายพวงมาลัยข้างถนน

การเข้าถึงอาชีพการขายพวงมาลัย คงจะปฏิเสธไม่ได้ว่าจะต้องลองขายพวงมาลัย การตัดสินใจลงขายมาลัยตามสี่แยกไฟแดง ไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับผู้เขียนเลยทำให้การชวนครั้งแรกของเอ็ม ผู้เขียนปฏิเสธเพราะเกรงอันตรายจากการรถยนต์ และเห็นว่าไม่จำเป็นต้องลงขายก็สามารถที่จะเรียนรู้วิธีการขายได้

แต่ในที่สุดผู้เขียนต้องตัดสินใจที่จะลงขายมาลัยสี่แยกไฟแดง หลังจากที่ได้พบข้อมูลที่ดีคิดว่าสามารถสังเกตได้จากริมถนน ไม่เป็นอย่างที่คิดไว้ เพราะอย่างน้อยผู้เขียนไม่ได้สัมผัสถึงความรู้สึก การนั่งมองไม่ได้เข้าถึงสัญชาติญาณการเอาตัวรอดบนถนน และไม่สามารถสัมผัสได้ถึงอารมณ์ที่แท้จริงของการขาย ที่จะต้องอาศัยเสียเวลาเพียง 130 วินาทีในการขายแต่ละรอบ

ผู้เขียนได้ลองขายพวงมาลัยกับพี่ปุ๋ย ซึ่งขายไฟแดงโรงเรียนสอบคนตาบอดกรุงเทพ ส่วนสาเหตุที่ไม่เลือกขายกับเอ็มเนื่องจากพี่ปุ๋ยเป็นคนขายมาลัยที่ขายตลอดเวลาตั้งแต่เช้ากระทั่งเย็น ทำให้ผู้เขียนสะดวกเวลาไหนสามารถเดินลงไป ช่วยพี่ปุ๋ยขายได้ทันที

สิ่งที่สัมผัสได้ จากการขายมาลัยครั้งแรกคือ ความรู้สึกอาย ไม่กล้าสบตาคนขับรถยนต์ เพราะเกรงว่า อาจจะมีใครสักคนที่นั่งบนรถยนต์ดังกล่าวเป็นคนที่รู้จัก นอกจากนี้ไม่สบตาคนซื้อใช้ถนนแล้วผู้เขียนยังไม่มองว่าใครต้องการมาลัยบ้าง ไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนว่า ควรจะต้องเดินไปหา รถคันไหน ผู้เขียนได้ แต่ไปข้างหน้า พร้อมกับมองหารถมอเตอร์ไซด์ว่าจะพุ่งออกมาเมื่อ ทำให้การขายพวงมาลัยของผู้เขียนคือการระมัดระวังตัวเองให้ปลอดภัยจากรถมอเตอร์ไซด์มากกว่าที่จะสังเกต อารมณ์ ความรู้สึกของคนซื้อ

การขายรอบแรกของผู้เขียนจึงไม่ประสบความสำเร็จ ขายไม่ได้แม้แต่พวงเดียว เพราะความอายผสมกับความกลัว ซึ่งผู้เขียนได้ลองถามคนขายมาลัยครั้งแรกว่า อายและกลัวรถชนหรือไม่ ทุกคนตอบเป็นเสียงเดียวกันว่า ความอาย คือด่านแรกที่คนขายมาลัยทุกคนจะต้องเจอ

“ตอนแรกพี่ก็อายเหมือนกัน เพราะไม่รู้ว่าเขาขายกันยังไง ก็เดินก้มหน้าขาย แต่ขายไม่ได้เลย ทั้งกลัวทั้งอาย แต่หลังจากที่เดินขายหลายไฟแดง ก็เริ่มชิน ขายได้ไม่อายแล้ว” (ไฟแดง หมายถึงช่วงการขายตามสัญญาณไฟจราจร ซึ่งคนขายมาลัยจะเรียกว่า รอบไฟแดง)

พี่ปุ๋ยบอกผู้เขียนว่าจะต้องลองขายหลาย ๆ รอบไม่เกิน 1 วัน ก็จะสามารถขายมาลัยได้ โดยที่ไม่อายอีกต่อไป แต่สำหรับ ผู้เขียนแล้ว วันแรกของการขายมาลัย ใช้เวลาทั้งวัน ผู้เขียนก็ยังไม่สามารถขายมาลัยและลบความรู้สึกอายขณะที่เดินซูพวงมาลัยขึ้นมาระดับที่สายตา มองเห็น และพยายามสบตากับคนซื้อ

การที่ผู้เขียนมีวิธีการขายแบบเดินไปเรื่อย ๆ ไม่มีจุดมุ่งหมาย ทำให้ไม่สามารถขายมาลัยได้ แม้ว่าจะลองเดินขายทั้งวันก็ตามซึ่งพี่ปุ๋ยและเพื่อนคนขายมาลัยบอกว่าการขายมาลัยสิ่งสำคัญจะต้องรู้จักสังเกตหน้ารถว่า มีมาลัยแห้ง ถ้ามีก็เดินไปขาย และจะต้องพยายามสบตากับคนซื้อให้ได้ ถ้ามีว่แต่ก้มหน้าจะขายไม่ได้ เพราะไม่รู้ว่าใครต้องการมาลัยบ้าง

หลังจากการลงขายวันแรกที่ไม่ประสบความสำเร็จในการขายเลย ทำให้พี่ปุ๋ยต้องรับมาลัยที่ผู้เขียนไปขายต่อกระทั่งหมด ซึ่งผู้เขียนสังเกตว่าการขายของพี่ปุ๋ยสามารถปล่อยมาลัยออกไปได้อย่างรวดเร็ว จากการเดินเข้าไปใกล้คนขับรถยนต์เพื่อเชิญชวนการซื้อพวงมาลัย

ผู้เขียนได้ลองเดินขายมันอีกครั้ง โดยการลงขายในช่วง 3-4 ไฟแดงก็ยังคงแรกก็ยังรู้สึกอาย แต่คามอายในวันที่สอง เริ่มลดลง ผู้เขียนสามารถสบตากับคนซื้อเพื่อสำรวจความต้องการได้ และที่สุด ก็สามารถขายมาลัยได้ แม้ว่าจะขายไม่สู้ดีนักแต่ก็ดีใจที่สามารถปล่อยมาลัยออกไปได้บ้าง โดยกลุ่มคนที่ผู้เขียนสามารถขายได้จะเป็นคนขับ แท็กซี่ ที่มีความต้องการพวงมาลัยอยู่แล้ว ผู้เขียนไม่ต้องใช้ความพยายามในการขายมากนัก

ส่วนเรื่องของความกลัว ผู้เขียนยังคงเป็นคนขายมาลัยที่ยึดถือความระมัดระวังเป็นพิเศษ ทำให้ไม่เพียงมองหาคนซื้อพวงมาลัยเท่านั้นหากว่าผู้เขียนยังมองว่า มีรถมอเตอร์ไซด์สวนทางขึ้นมาบ้างหรือหกล้มด้วย

การขายบนถนนที่ต้องระมัดระวังอันตรายจากรถ ทำให้ผู้เขียนรู้สึกอึดอัดไม่สนุกกับการขาย อีกทั้งการเดินขายมาลัย โดยที่ไม่ได้หยุดพักเลย เนื่องจากสัญญาณไฟแดงแต่ละรอบมีระยะเวลาที่สั้น ทำให้การสัมผัสการขายพวงมาลัยบนถนนสำหรับผู้เขียนไม่ใช่เรื่องง่ายเลย เพราะนอกจากการทำอะไรให้ขายมาลัยได้แล้วยังจะต้อง มีวิธีการในการดูแลตัวเองให้ปลอดภัยด้วยเช่นกัน

ผู้เขียนจึงไม่สามารถจะขายมาลัยได้อย่างคนขายมาลัย ทั้งไม่สามารถเข้าถึงเป็นส่วนหนึ่งของการขายได้อย่างแท้จริง เพราะสุดท้ายก็เป็นเพียงการทดลองขายที่สามารถเข้าถึงความรู้สึกและเทคนิคการขายของคนขายมาลัยที่ยึดถือเป็นอาชีพมาตลอดทั้งชีวิตได้