

สภากาแฟ: การเมืองภาคประชาชน

“กองบรรณาธิการ”

หลายคนคงไม่ปฏิเสธว่าเมื่อนึกย้อนภาพความทรงจำในอดีตถึงเรื่องราวเกี่ยวกับความเจริญเติบโตของชุมชนก็มักหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่จะมีภาพของอาโก อาแปะ อาบัง กำลังยื่นซองขาให้ลูกค้าปรากฏควบคู่กันไปด้วยเสมอ ร้านน้ำชาจึงเป็นเสมือนรอยเชื่อมต่อความสัมพันธ์อย่างหนึ่งของคนในชุมชนระหว่างความเก่ากับความใหม่...ความล้ำสมัยกับความล้ำสมัย...ตั้งแต่คนรุ่นปู่ย่าตายายมาจนกระทั่งถึงรุ่นปัจจุบัน

ความสำคัญของร้านน้ำชาในฐานะเป็นแหล่งรวมของชุมชนมีมาเนิ่นนานเพียงไรยังไม่สามารถหาหลักฐานที่แน่ชัดมายืนยันได้ แต่ความนิยมในการบริโภคน้ำชาของชาวไทยทางภาคใต้น่าจะมีมานานแล้วสังเกตได้จากคำว่า “ร้านน้ำชา” ซึ่งเป็นคำที่ใช้เรียกกันโดยทั่วไปของคนในท้องถิ่นภาคใต้ หมายถึงร้านค้าที่ให้บริการเครื่องดื่มประเภทน้ำชากาแฟแก่ลูกค้า ส่วนในภาษามลายูท้องถิ่นซึ่งใช้พูดกันทั่วไปในจังหวัดชายแดนภาคใต้ก็มีคำที่ใช้ในความหมายตรงกับภาษาถิ่นใต้คือคำว่า “มาแกแต” แปลว่า ดื่มน้ำชา

หากจะกล่าวว่าร้านน้ำชาเป็นสถาบันทางสังคมที่มีความสำคัญต่อชีวิตของคนในชุมชนก็คงจะไม่ผิดนัก เพราะเรื่องที่น่ามาพูดคุยกันในวงสนทนามีตั้งแต่

ปัญหาปากท้อง ปัญหาส่วนตัว ไปจนถึงปัญหาสำคัญของบ้านเมือง และในบางเรื่องก็อาจมีการตัดสินใจกันในกลุ่มเพื่อนำไปแก้ไขปัญหของสังคมต่อไป หลายคนจึงเห็นว่า ร้านน้ำชาได้ทำหน้าที่เป็นสภาของประชาชนอย่างแท้จริง เพราะนอกจากจะเปิดโอกาสให้ทุกคนได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันโดยเสรีแล้ว บรรยากาศของสภาแห่งนี้ยังอบอุ่นไปด้วยความรัก ความเอื้ออาทรต่อกันฉันทามิตร การพบปะสนทนากันในร้านน้ำชาจึงไม่ใช่เป็นความสูญเปล่า หากแต่เป็นการเสริมสร้างบรรยากาศในการอยู่ร่วมกันของคนในชุมชนให้แน่นแฟ้นกลมเกลียวยิ่งขึ้น

การออกเก็บข้อมูลภาคสนามของคณะทำงานวารสารรุสมิแลในครั้งนี้มุ่งไปที่ร้านขายเครื่องดื่มประเภทน้ำชากาแฟในเขตอำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ซึ่งมีอยู่จำนวนหลายร้านและเปิดให้บริการแก่ลูกค้าตั้งแต่ยามเช้าไปจนกระทั่งถึงเวลาดึก

ลมหายใจยามเช้าของชุมชน

เสียงจ๊อกแจ๊กจ้อแจในร้านน้ำชายามเช้าประสานกับเสียงซอณกระทบแก้วดังเป็นจังหวะ ช้างบ้างเร็วบ้างตามความเร่งรีบของเจ้าของร้าน ลูกค้าที่ผลัดเปลี่ยนแวะเวียนกันเข้ามาใช้บริการมีมากหน้าหลายตาบางคน

ก็ผ่านมาเพียงชั่วครู่แล้วก็จากไป แต่หลายคนยังคง ปักหลักสนิทกับบรรดาพวกพ้องร่วมโต๊ะอย่างออกรสชาติ และมีบ้างบางคนที่กำลังก้มหน้าก้มตาอ่านหนังสือพิมพ์อย่างเอาจริงเอาจังโดยไม่สนใจสิ่งรอบข้างใดๆ ทั้งสิ้น

ร้านแรกที่พวกเราเลือกเข้าไปเป็นร้านของ ‘ลุงนิก น้านิก นีก บังนิก’ ตามแต่ใครจะสะดวกเรียกหรือชื่อเต็มๆ ว่านายสมนีก สังข์วัตร อายุ 54 ปี เปิดกิจการร้านน้ำชาอยู่ที่ถนนยะรังในตัวเมืองปัตตานี ลุงนิกเล่าให้ฟังว่า

“ลุงเป็นคนเพชรบุรี สมัยหนุ่ม ๆ มาเป็นลูกเรือที่นี้ พอเรือเทียบฝั่งก็เข้ามาเที่ยวในเมือง ได้มาเจอกับลูกสาวเจ้าของบ้านหลังนี้ ต่อมาจึงแต่งงานและอยู่กินกันมาจนถึงปัจจุบัน แต่เดิมบ้านหลังนี้เป็นบ้านไม้ชั้นเดียวให้เขาเช่า พอคนเช่าย้ายออกไป ลุงกับครอบครัวก็ได้เข้ามาอยู่เอง และได้ดัดแปลงเป็นร้านน้ำชา เมื่อราว 20 กว่าปีมาแล้ว ตอนหลังพอมีเงินบ้างก็เอามาต่อเติมเป็นบ้านสองชั้น”



กว่า 20 ปีกับประสบการณ์เจ้าของร้านน้ำชาสองมือของสมนีก สังข์วัตร จึงคล่องแคล่ว

ลุงนิกบอกว่าลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้านน้ำชาแห่งนี้เป็นเพราะติดใจฝีมือการปรุงรสน้ำชาเป็นอันดับแรก ต่อมาจึงได้ฝากตัวเป็นขาประจำ แล้วหลังจากนั้น เมื่อสนิทสนมคุ้นเคยกับสมาชิกคนอื่นๆ ที่เข้ามาใช้บริการในร้านก็มักจับกลุ่มสนทนากันจนกระทั่งใกล้เวลาทำงานจึงค่อยแยกย้ายกันไป

“ร้านของลุงเปิดตั้งแต่เช้ามืดจนถึงประมาณ 10 โมง คนก็เริ่มชालง ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกเรือประมง ที่อาศัยอยู่แถวๆ นี้ บางคนก็แวะมาอุดหนุนวันละ 2-3 รอบ แต่บางทีก็มีลูกค้าชาวประมงแวะเข้ามาบ้าง”

เนื่องจากร้านของลุงสมนีกเปิดบริการมานาน จึงมีเรื่องราวมากมายให้จดจำโดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นขาประจำ ลุงสมนีกบอกว่า

“ลูกค้าเก่าๆ บางคนก็ล้มหายตายจากกันไป บางคนก็ย้ายไปอยู่ที่อื่น แต่ก็ยังมีลูกค้าใหม่ๆ แวะเวียนเข้ามาทดแทนเรื่อยๆ”

ในขณะที่พูดคุยกับพวกเรานั้น มือของลุงสมนีกก็ไม่ได้วางเว้นจากการชงเครื่องดื่มให้แก่ลูกค้า

“ลูกค้าประจำเขามีเรื่องอะไร ก็มักจะมาคุยกันในร้านของลุง ทั้งเรื่องการทำมาหากิน เรื่องเลี้ยงนกเขา ไปจนถึงเรื่องการเมือง ลุงก็เลยได้ฟังทั้งเรื่องสนุกๆ และมีรายได้ไปด้วย” ลุงนิกเล่าให้ฟังยิ้มๆ ด้วยน้ำเสียงที่แฝงความภูมิใจ

ภายในร้านของลุงสมนีก นอกจากจะขายเครื่องดื่มต่างๆ แล้ว ยังมีสินค้าประเภทอื่นวางจำหน่ายอยู่ด้วย “ร้านของลุงขายทุกอย่าง ตั้งแต่กาแฟ สบู่ ยาสีฟัน ยาสระผม แป้ง บุหรี่ น้ำอัดลม ร้านลุงเคยกลายเป็นร้านน้ำชาครึ่งหนึ่ง อีกครึ่งหนึ่งขายของชำ”

ที่มาของร้านซึ่งผสมผสานกันจนดูแปลกกว่าร้านน้ำชาอื่นๆ ก็เพราะสาเหตุมาจากความต้องการของลูกค้าขาประจำ โดยเฉพาะเมื่อเรือเทียบท่าก็มักจะ

มีลูกเรือมาถามหาเพื่อซื้อสินค้าเหล่านี้เสมอ ลูกสมนึก
จึงต้องยอมทำตามคำเรียกร้องของลูกค้า

วัฏจักรชีวิตแบบพอเพียง



ถนนหลังมัสยิด: ถนนกะลาพอ ซึ่งเป็นถนนที่อยู่หลังมัสยิดกลาง
ในวันเสาร์จะครคร่ำไปด้วยปรัชญาทางศาสนา
ผลพลอยได้จึงตกแก่ร้านน้ำชาแถวถนนกะลาพอ

ร้านน้ำชาอีกแห่งที่เราได้แวะเข้าไปพักทายเป็น
ร้านของนายมะกุเซ็ง ยูไซ้ะ อายุประมาณ 40 ปี
ตั้งอยู่บนถนนกะลาพอ หลังมัสยิดกลางปัตตานี
เจ้าของร้านบอกว่าร้านนี้เริ่มเปิดบริการเมื่อวันที่ 13
มีนาคม 2538 และทำต่อเนื่องกันมาจนกระทั่งถึง
ปัจจุบัน สินค้าในร้านนอกจากจะบริการขายเครื่องดื่ม
ทุกชนิดแล้วก็ยังมีข้าวต้มทั้งโรตีสออร่อยฝีมือของ
มะกุเซ็งอีกด้วย

มะกุเซ็งเล่าให้ฟังว่า เขาเป็นคนปัตตานีมาแต่
กำเนิด ปัจจุบันสมรสแล้ว มีลูกสองคน คนโตเรียน
อยู่ชั้นป. 4 ส่วนคนเล็กเพิ่งอายุได้ 3 ขวบ

ร้านของมะกุเซ็งนอกจากผู้เป็นภรรยาจะ
คอยช่วยเหลือขนานน้ำชากาแฟให้แก่ลูกค้าแล้ว ภายใน
ร้านก็ยังมีผู้ช่วยทำงานอยู่ด้วยอีก 2-3 คน ซึ่งทุกคน
ล้วนเกี่ยวข้องเป็นญาติพี่น้องกันและจะผลัดเปลี่ยนกัน
มาช่วยทำงาน ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในร้านมีทุกเพศ
ทุกวัย ตั้งแต่เด็กนักเรียนตัวเล็กๆ ไปจนถึงผู้สูงอายุ

“ตอนเช้าจะยุ่งมาก ลูกค้าเยอะ โดยเฉพาะคน
แก่ๆ มากินน้ำชา ส่วนช่วงเย็นๆ ก็จะเป็นพวกเด็ก
นักเรียน แต่每天有มีลูกค้าราว 30-40 คน วันที่ยุ่ง
ที่สุดคือวันเสาร์ ลูกค้าจะมีมากกว่าวันอื่นๆ”

มะกุเซ็งบอกว่าเหตุที่เลือกถนนกะลาพอเป็น
ที่ตั้งของร้านก็เพราะมีทำเลเหมาะสม และในแถบนี้
มีร้านน้ำชาอยู่น้อย จึงไม่กลัวว่าร้านอื่นจะเป็นคู่แข่ง
แย่งลูกค้ากัน ตั้งแต่เปิดกิจการมาเขาไม่เคยขาดทุน
แม้แต่ครั้งเดียว ถึงแม้รายได้จากการขายน้ำชาจะไม่
มากพอที่จะสร้างฐานะให้ร่ำรวยได้ แต่เขาและภรรยาก็
สามารถส่งเสียให้ลูกเรียนหนังสือได้โดยไม่ขาดสน แถม
ยังพอมีเงินบางส่วนเก็บไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน

มะกุเซ็งเล่าว่า ในช่วงหลังๆ มานี้มีร้านน้ำชา
เปิดใหม่หลายร้านแถวถนนริมแม่น้ำปัตตานี ช่วง
ระหว่างสะพานศักดิ์เสนีย์ไปจนถึงสะพานเดชาอนุชิต
ทำให้ร้านน้ำชาของมะกุเซ็ง รวมทั้งร้านอื่นๆ แถวถนน
กะลาพอได้รับผลกระทบอยู่ไม่น้อย เนื่องจากลูกค้า
ได้กระจายกันออกไปใช้บริการที่ร้านน้ำชาแห่งใหม่
กันมากขึ้นกำไรที่เคยได้เป็นกอบเป็นกำก็เริ่มลดน้อยลง

“อาชีพนี้ทำกันมาตั้งแต่รุ่นพ่อกับแม่ ได้เลี้ยง
ลูก 7-8 คนให้เติบโตขึ้นมา บังจึงรู้สึกว่ามันเป็นอาชีพ
ของพ่อกับแม่ นี่คือการภาวนาใจของบัง และเป็น
หลักการทำงานของบัง บังดีใจที่ได้สืบทอดอาชีพของ
พ่อแม่”



บังมะกุเซ็ง: ไรดี คือ ความภูมิใจที่ได้สืบทอดมาจากพ่อและแม่



โรต้อยู่ข้างหน้า น้ำชาอยู่ข้างหลัง



บรรยากาศยามสายกับมุมสบายในร้านน้ำชาของบรรดาลูกค้าขาประจำ

มะกุเซ็งกล่าวเสียงหนักแน่น คล้ายกับจะเป็นสัญญาใจว่า แมตตนเองจะต้องเผชิญกับภัยเศรษฐกิจอันหนักหนาสาหัสเพียงไรก็ตาม แต่ก็ยังมีกำลังใจเต็มเปี่ยมที่จะประคับประคองอาชีพนี้ซึ่งสืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษให้ยืนยาวต่อไปโดยไม่ย่อท้อ

ความสัมพันธ์เชิงพาณิชย์ในยุคไอที

ร้านน้ำชาแถวถนนยะรัง ในอำเภอเมือง จังหวัดปัตตานีที่เราได้แวะเข้าไปทักทายเป็นร้านของนางมัชฌิมาสาแม็ง วัย 23 ปี เจ้าของร้านเล่าว่า ร้านน้ำชาแห่งนี้เริ่มเปิดบริการมาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2543 โดยต้องเสียค่าเช่าที่ดินเดือนละ 2,500 บาท แม้ค่าเช่าจะค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับขนาดพื้นที่ที่ให้เช่า แต่เนื่องจากเป็นเส้นทางที่มีผู้คนใช้สัญจรกันมาก จึงเป็นทำเลดีเหมาะแก่การค้าขาย

นางมัชฌิมาเล่าว่า ในแต่ละวันจะมีลูกค้าเข้ามาในร้านไม่ต่ำกว่า 40-50 คน ส่วนใหญ่เป็นคนในวัยทำงาน กลุ่มนี้จะใช้เวลาในร้านตั้งแต่เจ็ดโมงเช้าจนถึงเกือบสิบโมง ส่วนกลุ่มวัยรุ่นก็จะเข้ามาใช้บริการในช่วงค่ำราวสองทุ่มจนถึงเกือบตีสอง ลูกค้ากลุ่มนี้จะสั่งเครื่องดื่มและของขบเคี้ยวมารับประทานกันไปพร้อมๆ กับชมฟุตบอลจากเคเบิลทีวี

“กำลังจะตั้งชื่อร้านว่า ปารีস্যูบิซี เพราะตั้งอยู่ตรงข้ามกับภัตตาคารดอนดอน” เจ้าของร้านบอกกล่าวด้วยน้ำเสียงร่าเริงแจ่มใสอย่างคนอารมณ์ดี

“ลูกค้าส่วนใหญ่ของที่นี่จะขับรถตุ๊กๆ ลูกค้าบางคนก็มานั่งหาของกินรองท้องก่อนจะขึ้นรถไปมาเลเซีย”

นางมัชฌิมาบอกว่า การเปิดร้านน้ำชาแห่งนี้มีรายได้ดี แต่รายจ่ายก็สูงไม่แพ้กัน “กำไรเดือนหนึ่งได้ประมาณ 4-5 พันบาท”



‘ปารีস্যูบิซี’ ร้านน้ำชาริมถนนยะรังในวันที่ไม่ได้ขายข้าวแกง บรรยากาศจึงเงียบเหงา แต่ก็จะกลับมาคึกคักอีกครั้งในช่วงกลางวัน

“ที่ร้านกะห้ไม่ได้ขายน้ำชากาแพอย่างเดียวนะ แต่จะหาของอย่างอื่นมาขายด้วยบางวันก็มีข้าวราดแกง มีพวกขนมมมเนย มาวางไว้เพื่อดึงดูดค้าให้มาเข้าร้านเราบ่อยๆ”

นางมัทธมาอธิบายเพิ่มเติมว่า การลงทุนค้าขายเช่นนี้ส่วนหนึ่งก็เพราะลูกค้าเองต้องการให้ภายในร้านมีบริการที่ครบครัน เพราะจะทำให้การเข้าร้านแต่ละครั้งคุ้มค่าทั้งเงินและเวลา

“วันไหนไม่มีบริการเสริม มีแต่น้ำชากาแพลูกค้าก็จะเข้าร้านน้อยแต่ถ้าวันไหนมีถ่ายทอดฟุดบอลคนก็จะแน่นมากเป็นพิเศษ”

ดูเหมือนว่าแรงดึงดูดใจลูกค้าของร้านน้ำชาบางร้าน โดยเฉพาะร้านที่เพิ่งเปิดใหม่และยังไม่มีลูกค้าประจำต้องอาศัยกลยุทธ์อย่างอื่นเข้ามาประกอบด้วย ส่วนรสชาติฝีมือของผู้ชงนั้นได้กลายเป็นรองไปแล้วอย่างน่าเสียดาย

“การแข่งขันสูงมาก ร้านน้ำชาใหม่ๆ เกือบทุกร้านต้องมีที่นั่ง ยูบิซี ไว้ให้ลูกค้า ยิ่งช่วงที่มีฟุดบอล พวกวัยรุ่นจะนั่งที่นี้กันหลายชั่วโมง บางคืนก็ถึงตีสองกว่า”

นางมัทธมาบอกว่าการทำธุรกิจที่มีผลกำไรเป็นเดิมพันทำให้ต้องเรียนรู้ทางหนีทีไล่ และต้องรู้จักปรับตัวเพื่อความอยู่รอด ไม่เช่นนั้นก็จะพลอยย่ำแย่ตามภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันไปด้วย



ในวันทำงาน ราว 08.00 น. ลูกค้าขาประจำทั้งหลายก็เริ่มลาจากร้านน้ำชาเก่าแก่อายุกว่า 40 ปี

หยาดเหงื่อเพื่อลูก

นางมานิดา สาเล็ง เป็นเจ้าของร้านน้ำชาอีกแห่งหนึ่งซึ่งเปิดบริการแก่ลูกค้าอยู่ที่ถนนข้างโรงแรมมายด์การ์เดน ปัจจุบันอายุ 32 ปี จบการศึกษาสูงสุดในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)

“กะห้ขายน้ำชามา 4 ปีกว่าแล้ว เมื่อก่อนทำงานบริษัท แต่สามีบอกว่าทำงานของตัวเองดีกว่าจะได้มีเวลาส่วนตัว และอยู่กับครอบครัวมากขึ้น”

นางมานิดาบอกว่า สาเหตุที่เลือกขายน้ำชาเพราะถนัดทางนี้ และอาศัยการเรียนรู้อะไรก็ทำจนสำเร็จมาจกญาติ ต่อมาจึงได้หันมายึดเป็นอาชีพหลักเมื่อประมาณปี พ.ศ.2540 แม้ว่าช่วงนั้นเศรษฐกิจกำลังเริ่มเข้าสู่ภาวะตกต่ำแต่ก็ยังขายได้กำไรดีพอเข้าสู่ช่วงระหว่างปี พ.ศ.2543-2544 รายได้ที่เคยได้เป็นกอบเป็นกำก็ลดลง

“ส่วนใหญ่คนจะมากินข้าวยำ คนติดข้าวยำกะห้จะทำขายเยอะและขายไปจนถึงตอนดึก ส่วนใหญ่ก็จะมินักศึกษามาซื้อราว 3-4 ทุ่ม ลูกค้าที่เป็นผู้ใหญ่หน่อยก็จะมากินชาร้อนในช่วงดึกๆ”

นางมานิดาเล่าว่าแรกเริ่มที่มาตั้งร้านขายน้ำชาอยู่แถบนี้มันยังมีอยู่น้อยราย แต่พออย่างเข้าปี 2543 คนซื้อก็น้อยลง แต่คนขายกลับเพิ่มมากขึ้น

“เศรษฐกิจแย่ง ประมาณ 39 ปลายๆ มีไม่กี่เจ้า สักราวๆ 3 เจ้า แล้วก็เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะแถวสยามอ.”

นางมานิดาอธิบายให้ฟังถึงการบริหารจัดการภายในร้านว่า

“รายได้คืนหนึ่งประมาณ พันสอง พันสาม แต่เดี๋ยวนี้อย่างนี้บางคืนก็ไม่ถึง กะห้เคยมีลูกจ้างช่วยงานในร้านอยู่ 2 คน ตอนหลังรายได้กับรายจ่ายไม่เท่ากันก็เลยขายและทำเอง ที่ขายอยู่ก็มีข้าวยำ ข้าวแกง น้ำ คนจะมากินข้าวยำที่นี้กันมาก แต่คนเดียวก็ทำเกือบ

ไม่ทัน”

นอกจากนี้นางมานิดาได้ตั้งข้อสังเกตว่า เหตุที่มีร้านน้ำชาเปิดใหม่มากขึ้น อาจเนื่องมาจากการลงทุนทำธุรกิจด้านนี้ใช้เงินลงทุนน้อย เพียงไม่กี่หมื่นก็ทำได้ อีกทั้งยังเป็นงานง่าย ๆ แต่รายได้ค่อนข้างดี โดยเฉพาะการเปิดขายในช่วงกลางคืนซึ่งจะมีลูกค้านิยมมาดื่มน้ำชากาแฟกันมาก

“ร้านน้ำชาแข่งขันสูงมาก ร้านที่เปิดใหม่ ๆ มักจะมีเครื่องเสียง โทรทัศน์ สำหรับร้านนี้เครื่องเสียงไม่เคยใช้ เมื่อก่อนก็เคยมีเหมือนกันแต่ทำไมมันก็เลยเลิกใช้แต่บางร้านก็จำเป็น พวกลูกค้าวัยรุ่นจะชอบให้มีเจ้าของร้านก็เลยต้องบริการ”

นางมานิดาเล่าให้ฟังว่า เมื่อก่อนเคยทำงานสองแห่ง กลางวันทำงานบริษัท พอตกเย็นก็มาเปิดร้านขายน้ำชา เพราะต้องรับภาระเลี้ยงลูกสองคน คนโตตอนนี้อายุ 9 ขวบ เรียนโรงเรียนเทศบาล 4 ส่วนคนเล็กเพิ่งอายุได้ 2 ขวบครึ่ง เมื่อกิจการร้านน้ำชาอยู่ตัวแล้วก็เลยตัดสินใจลาออกจากงานบริษัท เพราะเหนื่อยมากจนแทบขายน้ำชาไม่ไหว จึงต้องเลือกทำเพียงอย่างเดียวคือ ขายน้ำชาตั้งแต่ตอนเย็นไปจนถึงช่วงกลางคืน

“เมื่อก่อนขายได้เยอะแต่เดี๋ยวนี้ขายได้น้อยลง กระทบกับครอบครัวเหมือนกัน แต่ตอนนี้ลูกยังไม่โตเท่าไร และบ้านไม่ต้องเช่า ส่งเสียให้พ่อกับแม่บ้าง รายจ่ายจะหนักหน่อยก็เฉพาะช่วงเปิดเทอม ถ้าหยุด 2-3 วันก็ยังพออยู่ได้ แต่ถ้าหยุดเป็นเดือนก็แย่ ที่ต้องยอมเหนื่อยทุกวันนี้ก็เพราะเป็นห่วงลูก”

อาชีพใหม่ที่บ้านเกิด

ร้านน้ำชาแห่งต่อมาที่ทีมงานของเราได้แวะเข้าไปทักทายเป็นร้านของนายมุฮัมหมัดฮาเซร์ มูดอ ซึ่งเป็นชายวัยกลางคนอายุราว 30 ปี จบการศึกษา

สูงสุดระดับมัธยมปลาย เดิมเคยประกอบอาชีพรับจ้างที่ประเทศมาเลเซีย แต่ปัจจุบันได้กลับมาเปิดร้านขายน้ำชาอยู่ที่ถนนนรินทรราษฎร์ เชิงสะพานศักดิ์เสนีย์ เวลาบริการของร้านนี้จะเริ่มพร้อม ๆ กับร้านอื่นๆ อีกหลายร้านในละแวกเดียวกัน คือราว 17.00 น. ไปจนกระทั่งถึงหลังเที่ยงคืน

“บังขายน้ำชามาตั้งแต่ปีไหน” ทีมงานของเราเริ่มเปิดฉากสนทนา

“ย้อนหลังไปประมาณ 5 ปี ก็ราวปี 39”

“ทำไมถึงได้คิดมาเปิดร้านขายน้ำชาล่ะ”

“ที่จริงบังอยากเปิดร้านข้าว แต่ทุนไม่พอ จึงเปิดขายน้ำชาประกอบไปก่อน”

“ชีวิตที่มาเลเซียเป็นอย่างไรบ้าง”

“ไม่ค่อยดีเท่าไร ไปเป็นลูกน้องเขา มันก็ไม่ค่อยงาม แต่บางคนก็งามเหมือนกัน เราไปแบบคลำๆ เอาทีเลยกลับมาบ้าน รายได้ที่นั่นเคยได้ประมาณเดือนละหมื่นเจ็ด หมื่นห้า แต่ตอนหลังทางโน้นเขาเข้มงวดมาก ก็เลยกลับบ้าน เป้าหมายคืออยากทำร้านขายข้าว แต่ทุนไม่พอก็เลยมาขายน้ำชาไปก่อน”

นายมุฮัมหมัดฮาเซร์ หรือบังเซ๊ะเล่าให้ฟังว่า ระยะเวลาที่เปิดร้านใหม่ ๆ ก็ได้อาศัยญาติพี่น้องมาคอยช่วยเหลือ ทั้งในเรื่องการสอนให้หัดชงชาและเครื่องต้มอื่นๆ พอต่อมาเมื่อมีความชำนาญมาก แล้วก็ดำเนินกิจการเองคนเดียว

“รายได้ปีแรกๆ ดีมาก ประมาณปี 40-41 สองปีก็ดี ขายไปจนถึงเวลาห้าทุ่มถึงเที่ยงคืนก็ต้องหาของเสริม แต่พอตอนเศรษฐกิจหันหัว คนก็น้อยลง” บังเซ๊ะปรารภให้ฟังถึงปัญหาเศรษฐกิจของประเทศที่ส่งผลกระทบต่อร้านน้ำชาเล็กๆ ที่เขาเข้ากินค้าอย่างพวกเขา

“ร้านน้ำชาในปัจจุบันมีเยอะมาก แต่จำนวนลูกค้าที่เคยหนาดาก็มีน้อยลง และจะกระจายออกไป

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบังเป็นนักศึกษา ในช่วงปิดเทอม ลูกค้าจะน้อย บางครั้งเราก็หยุดเองบ้าง ลูกค้าประจำก็เลยหายไป บางคนก็เปลี่ยนร้าน เพราะมีหลายร้านให้เลือกลูกค้าประจำส่วนใหญ่ของที่นี่อาศัยแนะนำกันมาจากเพื่อน ๆ”

ด้วยเหตุที่แถบนี้มีร้านน้ำชาเรียงติด ๆ กัน หลายร้าน วิธีดึงดูดใจลูกค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญไม่น้อยกว่ารสชาติที่เกิดจากฝีมือการปรุงของเจ้าของร้าน

“สปีริต และน้ำใจที่เราให้แก่ลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ รองลงมาคือเครื่องดื่มและอาหารที่ปรุงก็ต้องสะอาด และอร่อย”

นายมุฮัมหมัดฮาเซร์เล่าให้ฟังว่า ในช่วงแรกที่มาขายน้ำชาอยู่แถบนี้ตรงกับกาเปิดใช้สะพานศักดิ์สิทธิ์ใหม่ๆ และถือเป็นทำเลที่เหมาะสม เนื่องจากเป็นสี่แยกมีผู้คนสัญจรไปมามากมาย อีกทั้งยังอยู่ติดกับแม่น้ำเวลากลางคืนก็มีลมเย็น ๆ พัดผ่าน ลูกค้าส่วนใหญ่จึงมักนั่งดื่มน้ำชาและขนมต่าง ๆ ไปพร้อมกับการชมบรรยากาศริมน้ำ

“นอกจากน้ำชาแล้ว ก็มีข้าวยา ขนมปังปัง ขนมปังชุบไข่ ลูกชิ้น น้ำปั่น บังทำเองทั้งหมด เพราะถ้าหากจ้างลูกจ้างก็จะเจอแต่ลูกจ้างที่ไม่ใช่คนทำงานจริง ๆ จัง ๆ”

บังเซะบอกว่า เขารู้สึกมีความสุขกับการเปิดร้านขายของเพราะมีนิสัยชอบการพบปะสังสรรค์กับ

คนหมู่มาก เขาตั้งข้อสังเกตว่า การพูดคุยกับกลุ่มบุคคลที่มีวัยแตกต่างกันนั้น ก็ต้องรู้จักเลือกเรื่องให้เหมาะสม

“เรื่องที่คุยกับนักศึกษาก็เป็นเรื่องตลก เรื่องผีปิศาจ หรือแล้วแต่หัวข้อที่เขาพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน เราก็แนะนำไป ส่วนวัยผู้ใหญ่คุยกันเรื่องความเคลื่อนไหวในสังคมมุสลิม เช่น มากินชาจะมากันเป็นคู่ แล้วจะไปไหนกันต่อ จะคลุมฮิญาบใหม่สภาพสังคมตอนนี้เป็นอย่างไงบ้าง ถ้าจมดิงลงจะพัฒนาอย่างไร”

บังเซะเล่าว่า หลายต่อหลายครั้งที่เขาได้แนวคิดดี ๆ จากลูกค้า โดยเฉพาะในยามท้อใจเพราะประสบกับปัญหาเศรษฐกิจที่ถาโถมเข้ามาจนแทบจะตั้งตัวไม่ได้

“บางครั้งเราก็ท้อแล้วนะ ไม่อยากขาย เขาก็บอกว่า นายต้องสวน ยังไง ๆ นายก็ต้องสวน นายจะหยุดไม่ได้ ถ้านายหยุด นายจะเจ็บกว่า”

บังเซะยืนยันว่ารายได้จากการเปิดร้านขายน้ำชาของเขาขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ “เศรษฐกิจเป็นตัวกำหนด และส่งผลมาถึงตัวเราด้วย เช่น ผลไม้แพงขึ้น ราคาถั่วสูงขึ้นไป มีผลต่อเรา เราจะขายแพงก็น่าเกลียด เกรงใจลูกค้า เคยกิน 7 บาท แล้วถ้าเราขึ้นเป็น 8-9 บาท ก็ไม่ได้ เราต้องยอมแบกภาระเอง เราซื้อของแพงขึ้นกว่าเดิม คนเจ็บปวดคือเรา เพราะ



สามหนุ่มสามมุม: แหล่งพบปะสังสรรค์ของกลุ่มเพื่อน ต่างคนต่างอิริยาบถ

ร้านมากขึ้น เราต้องประคองเกม ถ้าต้องเจ็บก็ขอให้
เป็นเรา อย่าเป็นเขา”

จำนวนร้านน้ำชาที่ผุดขึ้นมาราวกับดอกเห็ด
ทำให้ธุรกิจรายย่อยประเภทนี้เกิดการแข่งขันกันสูงขึ้น
เรื่อยๆ เมื่อเราถามถึงกลยุทธ์ในการดึงดูดใจลูกค้าให้
เข้ามานั่งในร้าน เหมือนดังเช่นที่หลายร้านใช้กันอยู่คือ
การให้บริการข่าวสารและบันเทิงผ่านจอโทรทัศน์ บังเซะ
เล่าว่า แต่เดิมนั้นที่ร้านของเขาก็เคยนำมาวางไว้ แต่
บางครั้งเปิดเสียงดังมากเกินไป เจ้าหน้าที่ของเทศบาล
ก็มาตักเตือน บ่อยครั้งเขาก็เลยต้องหยุดให้บริการ
พิเศษนี้ไป นอกจากนี้เขายังมีเหตุผลทางด้านศาสนา
มาประกอบการตัดสินใจอีกด้วย

“ถ้าจะพูดถึงหลักศาสนาอิสลาม เครื่องดนตรี
ถือเป็นสิ่งต้องห้าม หรือฮารอม ศาสนาเขากากบาท
ไว้แล้ว เขาสั่งห้ามไว้แล้ว เพราะของพวกนี้จะทำให้เรา
เลอะเลือน ลืมการเรียน เนื้อหาของเพลงจะทำให้เรา
เอนเอียง และทำให้เราลืมหลักศาสนาไป ข้อมูลจาก
ยูบีซี ไม่ใช่ข้อมูลจากศาสนาอิสลาม เราต้องคิด
เพราะเป็นความรับผิดชอบ ตอนนี้เราจึงหยุดไป”

การเดินทางทางกันระหว่างสำนักรับผิดชอบ
ต่อส่วนรวมกับปัญหาปากท้องของตนเองและครอบครัว
ทำให้เราอดนึกกังวลไม่ได้ว่า รายได้ต่อคืนจากการขาย
น้ำชาของบังเซะจะทำให้เขาสามารถประคับประคอง
ชีวิตให้อยู่ได้อย่างมีความสุขและพอเพียงหรือไม่

“รายได้ช่วงนี้ประมาณ 2 พันบาทต่อคืน ถ้าอยู่
อย่างนี้ก็คงจะพออยู่ได้ จะหวังพึ่งระบบเศรษฐกิจ
คงจะไม่ได้เพราะว่าเศรษฐกิจจะดีขึ้นเหมือนเก่าก็คง
อีกนาน และคงจะดีขึ้นยาก ประมาณปีกว่าแล้วแต่ก็ยัง
ไม่ดีขึ้น แต่บังก็ยังหวังว่าสักวันหนึ่งคงจะดีขึ้น”

คำพูดที่ท้อของนายมุฮัมหมัดฮาเซร์ทำให้
พวกเราเองก็ได้แต่ตั้งความหวังไว้เช่นกันว่า ปัญหา
ความทุกข์ร้อนของประชาชนดาดำๆ อย่างเราๆ ท่านๆ

ซึ่งกำลังร่วมกันฝ่าฟันกับภาวะเศรษฐกิจอันหนักหน่วง
อยู่ทุกวันนี้ในไม่ช้าการต่อสู้นั้นก็คงจะถึงจุดสิ้นสุดเสียที

การเมืองเป็นเรื่องปากท้อง

นายเลียง รุ่งฤทธิ์ อายุ 63 ปี เป็นเจ้าของ
ร้านน้ำชาแถวชุมชนประมง ริมแม่น้ำปาดธานี อาชีพ
เดิมเคยทำประมง แต่หลังจากเรือแรงลดน้อยถอยลง
จึงได้หันมาเปิดกิจการร้านน้ำชาไว้บริการแก่คนใน
ชุมชน ลุงเลียงเล่าให้ฟังว่าเรื่องที่ผุดคุ้ยกันในร้านน้ำชา
ส่วนใหญ่เป็นเรื่องการทำมาหากินของแต่ละคน และ
มักจะปรับทุกข์กันถึงปัญหาทุกข์ร้อนอันเนื่องมาจาก
ภาวะเศรษฐกิจที่บีบรัดอยู่ทุกวันนี้

“ในช่วงวันหยุดจะมีลูกค้าแวะเวียนเข้ามา
ซื้อของในร้านมากกว่าวันธรรมดา บางทีก็นั่งคุยกัน
นานๆ คนละ 20 นาทีถึงหนึ่งชั่วโมง ส่วนใหญ่จะ
เป็นลูกค้าประจำทั้งนั้น ขาจรไม่ค่อยมี”

ลูกค้ารายหนึ่งในร้านบอกว่า “มาร้านน้ำชา
เกือบทุกวัน ก่อนทำงาน ก็คุยกันเรื่อยเปื่อย ส่วนมาก
จะเป็นเรื่องงาน มีบ้างที่คุยเรื่องการเมือง”

ลุงเลียงกล่าวเสริมว่า “เรื่องการเมืองเป็นเรื่อง
ที่พูดคุยเสริมเข้ามาเป็นบางครั้ง ส่วนมากถ้าจะคุยกัน
ก็ไม่พ้นเรื่องปากท้อง”

ระหว่างที่กลุ่มของเรากำลังสนทนากับลุงเลียง
และป้าณี ภรรยาของลุงเลียง ภายในร้านน้ำชาก็มีลูกค้า
เดินพลัดเปลี่ยนกันเข้าออกในร้านตลอดเวลา บางคน
ก็เข้ามาซื้อสินค้า เช่น บุหรี่ เครื่องดื่มชูกำลัง บางคน
ที่นั่งดื่มน้ำชากาแฟอยู่แล้วก็สนทนากันเสียงดังโหมง-
โหมงแฉ บรรยากาศภายในร้านจึงค่อนข้างคึกคักกว่า
ร้านอื่นๆ ที่เราได้ไปแวะทักทายมา

“ใครว่าปากท้องไม่เกี่ยวกับการเมือง”

เสียงตะโกนถามดังขำมิได้เข้ามาในวงสนทนา
ของเรา ลูกค้าคนหนึ่งในบ้านของลุงเลียงซึ่งนั่งอยู่ที่โต๊ะ



เมื่อขามแก้ว และโต๊ะวางเว้นจากผู้คน คงเหลือแต่ป่าทอ้งโกกกับข้าวเหนียวปิ้ง

ใกล้ๆ นั่นเอง การเปิดประเด็นเช่นนี้เรียกให้คนอื่นๆ ในร้านพลอยหันมาสนใจตามไปด้วย เมื่อเราถามถึงสาเหตุที่ทำให้คิดเช่นนั้น นายอานนท์ สาและ อดีตมัคคุเทศก์ซึ่งปัจจุบันเปลี่ยนอาชีพมาค้าขายได้อธิบายว่า

“ดูง่าย ๆ นะ ผมมีอาชีพขายตู้แช่ ถ้าเดือนไหนขายตู้แช่ได้น้อย ก็หมายความว่าคนใช้จ่ายเงินน้อยลง เพราะเป็นช่วงที่เรียกว่า ‘เงินฝืด’ แต่ถ้าเดือนไหนรัฐบาลบริหารดี การใช้จ่ายก็จะคล่องตัว คนก็จะมาซื้อตู้แช่ที่ร้านผมไปลงทุนค้าขาย”

ลุงสมานซึ่งนั่งฟังอยู่นานได้ตั้งข้อสังเกตเพิ่มเติมว่า เศรษฐกิจที่บีบรัดตัวอย่างทุกวันนี้ทำให้ทุกคนตกอยู่ในภาวะที่เรียกว่า “ปากกัดตีนถีบ” กันทั้งนั้น ที่เห็นกันง่ายๆ ก็คือการประกอบธุรกิจร้านน้ำชาซึ่งเจ้าของร้านต้องพยายามหาวิธีการสารพัดมาใช้เพื่อต้องการเรียกลูกค้า แม้ว่าบางร้านซึ่งตั้งมานานหลายปี อย่างร้านลุงเลียงอาจจะประสบปัญหาไม่น้อยกว่าร้านใหม่ๆ เพราะมีลูกค้าประจำอยู่แล้ว แต่ลุงเลียงก็ยังคงต้องมีโทรทัศน์จอใหญ่มาวางไว้ในร้านเพื่อเอาใจลูกค้า

ลุงเลียงพยักหน้าอย่างเห็นด้วย และกล่าวเป็นเชิงออกตัวว่า “จะได้สนุกกันทั้งเราทั้งเรา แต่รายได้ก็

พอใช้จ่ายไปวัน ๆ ไม่ได้คิดวางแผนอะไร ขายได้เงินมาก็เก็บไปซื้อของขายต่อในวันรุ่งขึ้น”

ความเดือดร้อนของคนอื่นๆ ภายในร้านดูเหมือนจะยังไม่จบลงง่ายๆ หลายคนหันมาจับทุกซ์กับกลุ่มของตนกันต่อไป ส่วนใหญ่ต่างเห็นว่าการบริหารงานของรัฐบาลส่งผลกระทบต่อปัญหาปากท้องของประชาชนตาตาๆ อย่างไม่ต้องสงสัยอีกทั้งการเมืองก็ไม่ไฉ่เรื่องไกลตัวหรือเป็นของกลุ่มบุคคลใด ๆ อย่างที่คิดและเข้าใจ

งานเลี้ยงย่อมเลิกรา

ยามสายของวันนั้น ร้านน้ำชาของลุงเลียงซึ่งเคยคับคั่งไปด้วยผู้คนที่เดินเข้าๆ ออกๆ เมื่อไม่กี่ชั่วโมงที่ผ่านมา ขณะนี้เริ่มมีแต่คนพากันทยอยออกไปหลายโต๊ะว่างเปล่าแล้วและอีกหลายโต๊ะยังคงมีร่องรอยของเศษอาหารที่เหลือทิ้งค้างเอาไว้ให้เจ้าของร้านจัดเก็บให้สะอาด แต่เพียงไม่นานนสภากแห่งนี้ก็จะเงียบสงบเพื่อรอคอยเวลาของการกลับมาเยี่ยมชมในครั้งต่อไปของบรรดาสมาชิกทั้งหลาย

ไม่ว่าบนเวทีการเมืองจะมีการขับเคลื่อนกันอย่างไรอย่างดุเดือดเผด็จมันสักเพียงไร รัฐบาลจะช่วยแก้ปัญหาความทุกข์ยากของประชาชนได้จริงตามที่ได้ลั่นวาจา

เอาไว้หรือไม่ แต่ในวันนี้ร้านน้ำชาจำนวนมากมายังคงผุดพรายขึ้นมาเป็นดอกเห็ด ด้วยภัยทางเศรษฐกิจที่โหมกระหน่ำจนหลายคนด้านไม่ไหวและถึงกับต้องเปลี่ยนผันรูปแบบการเลี้ยงชีวิตมาอยู่แบบพอเพียง

การต่อสู้ในชีวิตจริงย่อมไม่อาจรื้อเวลาให้ใครยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือได้ คนเท่านั้นจึงเป็นที่พึ่งของ

ตนอย่างแท้จริง กลการพลิกแพลงเพื่อความอยู่รอดของปากท้องและครอบครัวที่ต้องรับผิดชอบ ทำให้สภาพของร้านน้ำชาเปลี่ยนแปลงโฉมหน้าจนดูแตกต่างไปจากในอดีต แต่ร้านน้ำชาก็ยังคงทำหน้าที่ของมันอย่างซื่อสัตย์...เป็นสภาชีวิตของประชาชนผู้เป็นนักสู้หัวใจเหล็กเพชรทั้งหลาย

