

สภาพการจ้างขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์

โดย

ประวิทย์ พัดลม

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรพัฒนาแรงงานและสวัสดิการมหาดิน

คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พ.ศ. 2541

บทคัดย่อ

การศึกษา “สภาพการจ้างชายขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์” มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาและนำเสนอวิถีชีวิต ความเชื่อ ทศนคติของชายขายบริการ
2. เพื่อศึกษาและนำเสนอเกี่ยวกับสภาพการจ้างของชายขายบริการ
3. เพื่อศึกษากระบวนการแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบการ โดยจะศึกษาว่าชายขายบริการโดยทั่วไปต้องผ่านกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ใดมาบ้างก่อนที่จะเข้ามาเป็นลูกจ้างในสถานประกอบการนั้นๆ ขณะที่เป็นลูกจ้างอยู่มีกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ใดมาเกี่ยวข้อง โดยพิจารณาจนถึงการฟื้นฟูสภาพลูกจ้าง
4. เพื่อศึกษาข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจชายขายบริการ สภาพแวดล้อมของสถานประกอบการนั้นๆ และการจัดระเบียบองค์กร

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้กระบวนการของวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นแนวทางในการศึกษา เก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล โดยเก็บข้อมูลจากชายขายบริการทั้งสิ้น 14 คน มีอายุตั้งแต่ 18-27 ปี จากสถานบริการทั้งสิ้น 4 แห่ง เป็นสถานบริการประเภทค็อกเทลเลานจ์ 2 แห่งและบาร์อะโกโก้ 2 แห่ง โดย 4 แห่งนั้นมีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านประติพัทธ์ 3 แห่ง และในย่านสุขุมวิทอีก 1 แห่ง

ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่า แม้ว่าชายขายบริการจะทำงานอยู่กับสถานบริการ แต่ไม่มีการทำสัญญาจ้างหรือข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรระหว่างนายจ้างและชายขายบริการ เป็นเพียงการตกลงด้วยวาจาและรับทราบกันทั้งสองฝ่ายเท่านั้น การตัดสินใจว่าจะเข้าทำงานกับสถานบริการหรือไม่ขึ้นอยู่กับตัวชายขายบริการ ซึ่งรายได้จะมีบทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจนี้

ในส่วนสภาพการจ้างภายในสถานบริการที่ชายขายบริการสังกัดนั้น พบว่าเป็นสภาพการจ้างที่มีแบบอย่างเฉพาะแตกต่างจากสภาพการจ้างของสถานประกอบการทั่วไป โดยทางชายขายบริการไม่มีบทบาทในการกระบวนการกำหนดสภาพการจ้าง แต่เป็นอำนาจของนายจ้างเพียงฝ่ายเดียวเท่านั้น เพราะฉะนั้นสภาพการจ้างจึงเอื้อประโยชน์ต่อนายจ้างหรือสถานบริการเสมอ

ในส่วนกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ที่เกี่ยวกับการบริหารบุคลากรเป็นหน้าที่ของเจ้าของสถานบริการ เนื่องจากไม่มีฝ่ายบุคคลและไม่มีการกำหนดแผนงานหรือนโยบายการบริหารที่ชัดเจน ในกระบวนการสรรหาบุคลากรนั้น พบว่าขั้นตอนในการสมัครเป็นชายขายบริการไม่มีความซับซ้อน แต่มีการคัดเลือกที่เป็นวิธีการเฉพาะ ผู้ที่ทำหน้าที่คัดเลือกคือผู้บริหารสถานบริการ เมื่อเริ่มทำงาน การขัดเกลาเชิงอาชีพจะเกิดขึ้นโดยผ่านตัวผู้บริหาร เพื่อน และลูกค้าที่มาเที่ยว

นอกจากนี้ยังพบว่าการสิ้นสุดสภาพลูกจ้างมักเกิดขึ้นในรูปแบบของการหยุดหายไปเฉยๆ ไม่มาทำงาน ไม่มีการแจ้งล่วงหน้า ขณะที่การไล่ออกเกิดขึ้นน้อยมาก แต่สิ่งที่เกิดขึ้นบ่อยคือการเปลี่ยนหรือย้ายสถานบริการของชายขายบริการไปยังสถานบริการที่คาดหวังว่าจะสร้างรายได้มากกว่าแห่งเดิม

การศึกษานี้ยังพบอีกว่า สภาพการจ้างที่เกิดขึ้นภายในสถานบริการและลักษณะของแรงงานสัมพันธ์ที่แสดงออกมาภายในสถานบริการมีผลกระทบต่อกัน โดยประเด็นที่แสดงให้เห็นถึงการเชื่อมโยงดังกล่าว คือ เงื่อนไขการจ้างและเงื่อนไขการทำงาน ค่าจ้าง สวัสดิการ และการเปลี่ยนสถานบริการ

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับชายขายบริการในขนาดต้อาจศึกษาถึงวัฒนธรรมของชายขายบริการภายในองค์กร และบทบาทขององค์กรเอกชนที่มีต่อชายขายบริการในสถานบริการ

Abstract

This thesis, "Employment Conditions of Male Sex Workers and Labour Relations Process," has four main purposes :

1. To study ways of living, beliefs and attitudes of male sex workers.
2. To study employment conditions of male sex workers.
3. To study labour relations process in gay bars in order to know the processes of recruitment that a male sex worker passes before he comes to be an employee, what the processes appear when he works as a sex worker, and also to know how he retires from being an employee.
4. To study the facts about the bars running sexual business, the circumstances of the bars, and the organizational discipline.

Qualitative methodologies including in-depth interviews and participant observation are employed as means to data collecting and data analysis. The data comes from 14 male sex workers chosen from 4 bars--2 cocktail laounges and 2 agogo bars. Three bars are located at Pradipat area and the other is located at Sukhumvit area.

The result of this study points out that although male sex workers have worked within the bars, no any written contract between bar owners and male sex workers was made. Decision making to work with the bars depends on themselves, but earning mostly plays a dominant role.

The research shows that the employment conditions in the bar have their own styles which exactly different from other ordinary firms. Usually, male sex workers have no influential role in making employment conditions, the role is controlled by bar owners only. Thus, the employment conditions always give benefits to bar owners.

Furthermore, bar owners also are responsible for personnel management because, within these bars, no any personnel department is specifically established. Moreover, the research also indicates that bar owners have no apparent personnel planning or policy of management. In case of recruitment, the results shows that the process of becoming a male sex worker is not complicated, but an extraordinary method is found used, and as above, bar owners are responsible for this duty. When a newcomer decides his mind to become a male sex worker, the professional socialization will occur through bar owners, friends and consumers.

When male sex workers are mostly not satisfied with earning, the research shows that they will quit working and move to other bars without any early foretelling with expectation of better earning.

It is also found that the employment conditions and labour relations in the bars make a clear cause and effect to each other. Four aspects that show the phenomenon are employment conditions and working conditions, compensation, welfares and firm royalty.

Further researchs about male sex workers should focus on male sex workers' cultures in the bar, male sex workers' quality of working life, and the influence of non-government organization for male sex workers in the bar.

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	
บทที่	
1. บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	10
ขอบเขตการศึกษา.....	10
คำถามนำวิจัย.....	11
คำจำกัดความที่ใช้ในการศึกษา.....	12
2. การทบทวนวรรณกรรม.....	13
แนวคิดที่เกี่ยวข้อง.....	13
ความหมาย : ชายขายบริการคือใคร?.....	13
ประเภทของสถานบริการ.....	24
แนวคิดเกี่ยวกับสภาพการจ้าง.....	28
แนวคิดเกี่ยวกับแรงงานสัมพันธ์.....	34
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	37
3. ระเบียบวิธีการศึกษา.....	42
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	44
ประชากรที่ใช้ในการศึกษา.....	48
การเข้าถึงประชากร.....	48
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	51
ข้อจำกัดในการศึกษา.....	52
4. บริบทเกี่ยวกับสถานบริการ.....	54

ประเภทของสถานบริการ.....	54
สภาพแวดล้อมทั่วไปของสถานบริการ.....	54
การจัดระเบียบของสถานบริการ.....	58
กลุ่มแขกที่มาใช้บริการ.....	62
5. บริบทเกี่ยวกับชายขายบริการ.....	64
1. <u>ข้อมูลทั่วไป</u>	64
<u>ลักษณะทางกายภาพและบุคลิกภาพ</u>	69
รูปลักษณ์ภายนอก.....	69
การแต่งกาย.....	70
การใช้ภาษา.....	71
วิถีชีวิตประจำวัน.....	72
ความเชื่อ.....	74
พฤติกรรมการใช้เงินและการออม.....	76
พฤติกรรมทางเพศ.....	78
<u>ภูมิหลัง</u>	80
พื้นฐานครอบครัว.....	80
ฐานะความเป็นอยู่.....	82
พื้นฐานทางการศึกษา.....	82
อายุ.....	84
ประวัติการทำงาน.....	84
ประสบการณ์ทางเพศ.....	86
สาเหตุที่ก้าวสู่ออาชีพ.....	88
2. <u>ข้อมูลเกี่ยวกับการทำงาน</u>	90
กิจวัตรประจำวันในการทำงาน.....	90
ลักษณะการบริการ.....	91
3. <u>ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ</u>	95
ทัศนคติต่ออาชีพ.....	95
ทัศนคติต่อเพื่อนร่วมงาน.....	97
ทัศนคติต่อผู้บังคับบัญชา.....	101
ทัศนคติต่อแขกที่มาใช้บริการ.....	103
ทัศนคติต่ออนาคต.....	106

6. สภาพการจ้าง.....	107
สภาพทั่วไปเกี่ยวกับการจ้างแรงงาน.....	107
เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน.....	109
เงื่อนไขการจ้าง.....	109
เงื่อนไขการทำงาน.....	110
กำหนดวันและเวลาทำงาน.....	111
วันและเวลาทำงาน.....	111
วันหยุด.....	113
ค่าจ้าง.....	114
สวัสดิการ.....	116
การเลิกจ้าง.....	121
ประโยชน์อื่นของนายจ้างและลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน....	127
7. กระบวนการแรงงานสัมพันธ์ในสถานบริการ.....	130
กระบวนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากร.....	130
กระบวนการขัดเกลาเชิงอาชีพ.....	136
ระเบียบข้อบังคับในการทำงาน.....	141
แรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการ.....	145
8. การวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผล.....	151
เงิน : อิทธิพลสำคัญที่ชักนำสู่อาชีพชายขายบริการ.....	152
ลักษณะการจ้างที่ไม่มีข้อผูกมัดและไม่มีลายลักษณ์อักษร.....	154
ที่มาของสภาพการจ้างอันเกิดจากฝ่ายนายจ้าง.....	156
ชายขายบริการทำงานโดยไม่ได้รับเงินเดือน.....	157
สถานบริการไม่ให้ความสำคัญกับการจัดสวัสดิการ.....	158
การออกจากงานโดยไม่แจ้งสถานบริการล่วงหน้า.....	159
การสรรหาบุคลากรให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติทางด้านร่างกาย.....	160
แรงงานสัมพันธ์และ Psychological Contract ในสถานบริการ.....	161
ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์.....	161
ความสัมพันธ์ระหว่างเงื่อนไขการจ้างและเงื่อนไขการทำงานและ	

แรงงานสัมพันธ์.....	162
ความสัมพันธ์ระหว่างค่าจ้างและแรงงานสัมพันธ์.....	164
ความสัมพันธ์ระหว่างสวัสดิการและแรงงานสัมพันธ์.....	167
ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนสถานบริการและแรงงานสัมพันธ์.....	168
9. สรุปและข้อเสนอแนะ.....	171
สรุปผลการศึกษา.....	171
ข้อเสนอแนะ.....	174
ภาคผนวก.....	177
ก. เส้นทางชีวิตของ “หนุ่ม”	177
บรรณานุกรม.....	186
ประวัติการศึกษา.....	196

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันปัญหาการค้าประเวณีเป็นปัญหาที่หลายฝ่ายให้ความสนใจและเป็นประเด็นที่ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์ทั้งในแง่ของสาเหตุและแนวทางในการป้องกันแก้ไข เหตุผลสำคัญที่ทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนตื่นตัวเพราะการค้าประเวณีนอกจากจะผิดกฎหมายและจริยธรรมแล้วยังเป็นบ่อเกิดของปัญหาอื่นๆ เช่น เป็นแหล่งแพร่เชื้อกามโรค เอชไอวี และเป็นสาเหตุของอาชญากรรมในรูปแบบต่างๆ เช่น ล้อลวง การประทุษร้ายต่อทรัพย์สิน ความผิดเกี่ยวกับเพศ ขณะเดียวกันสถานที่ที่มีการค้าประเวณีมีสภาพเป็นแหล่งมั่วสุมของนักเลงอันธพาล การพนัน และยาเสพติด จะเห็นได้ว่าจากความเกี่ยวเนื่องกันนี้ทำให้การค้าประเวณีเป็นปัญหาที่น่าจับตามองและวิเคราะห์วิจัย

ในอดีตเมื่อกล่าวถึงการค้าประเวณี คนทั่วไปมักคิดแต่เพียงภาพของสตรีที่ขายบริการทางเพศเท่านั้น หากแต่ในทุกวันนี้ภาพของการขายบริการทางเพศได้เปลี่ยนไปจากเดิมโดยผู้ชายได้เข้ามาค้าประเวณีหรือขายบริการทางเพศด้วย กล่าวคือ ผู้ชายที่วัฒนธรรมไทยคาดหวังว่าจะเป็นผู้นำเกียรติยศและอำนาจมาสู่ครอบครัว¹ จึงมอบความไว้วางใจและความเป็น “ข้างเท้าหน้า” ในฐานะผู้นำให้ นั่น เมื่อต้องประสบกับภาวะบีบคั้นจากปัญหาความยากจนและขาดทางเลือกในชนบททำให้ชายไทยจำนวนมากเดินทางเข้ามาในกรุงเทพมหานครเพื่อหางานทำและส่งเงินให้ครอบครัว แต่ด้วยการศึกษาที่ต่ำและประสบการณ์ที่ไม่ตรงกับความต้องการของสถานประกอบการ งานที่มีให้ทำได้ก็เป็นงานที่ต้องใช้แรงงาน เช่น งานกรรมกรก่อสร้าง ลูกจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม รายได้ที่ได้รับแต่ละเดือนจึงไม่พอประทังชีพในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

ลักษณะงานหนึ่งที่ยังเปิดกว้างสำหรับผู้มีการศึกษาน้อย ขณะเดียวกันเป็นงานที่ให้รายได้สูงกว่างานกรรมกรหรือลูกจ้างในโรงงานอุตสาหกรรมมากมายโดยไม่ต้องตราครุฑ แม้ว่ากรอบอาชีพดังกล่าว ต้องแลกกับ “ศักดิ์ศรีลูกผู้ชาย” แต่ชายหนุ่มจำนวนมากยอมรับสภาพเช่นนั้นและได้ตัดสินใจละทิ้ง “ศักดิ์ศรี” และสิ่งต่างๆ ไว้เบื้องหลัง ก้าวเข้าสู่อาชีพ “ขายบริการ” ที่พร้อมจะมีเพศสัมพันธ์กับชายเพศเดียวกันเพื่อแลกกับเงินตรา

¹ นิธิ เอียวศรีวงศ์, *หมายเหตุวัฒนธรรมร่วมสมัย*, พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง, 2538), น. 114.

ชายที่เข้าสู่โลกการค้าประเวณี นอกจากกลุ่มที่หมดทางเลือกข้างต้นยังมีคนจำนวนไม่น้อยที่สมัครใจก้าวเข้าสู่อาชีพนี้เพราะต้องการหารายได้พิเศษ โดยหางานที่ไม่ส่งผลกระทบต่อชีวิตทำงานกลางวันและชีวิตการเรียน กลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่ตกอยู่ในภาวะต้องหารายได้เพื่อเลี้ยงปากท้อง รวมทั้งหาค่าเล่าเรียน

หากจะพิจารณาว่าปัจจัยใดที่เป็นประเด็นปัญหาที่ทำให้วัยรุ่น โดยเฉพาะในกลุ่มวัยรุ่นชายก้าวสู่อาชีพขายบริการเพิ่มมากขึ้น สาเหตุหนึ่งเป็นเพราะในช่วงระยะเวลาเกือบสี่ทศวรรษ โครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ทั้งหมดนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการดำเนินนโยบายของประเทศไทยในช่วงเวลาที่ผ่านมาซึ่งได้หยิบยกเอานโยบายเศรษฐกิจเป็นแกนหลักในการพัฒนาประเทศ พร้อมทั้งระดมมาตรการและนโยบายในระดับชาติเพื่อเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเต็มกำลัง โดยรูปธรรมที่มองเห็นชัดเจนที่สุดได้แก่การประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ทั้งนี้โดยมีเป้าหมายเพื่อเปลี่ยนแปลงจากประเทศที่เศรษฐกิจพึ่งพิงภาคเกษตรกรรมให้เป็นประเทศอุตสาหกรรมโดยมีเป้าหมายที่การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

แต่เมื่อความเจริญเติบโตเหล่านี้ได้แผ่ขยายเพิ่มมากขึ้นและรวดเร็วขึ้น ผลกระทบทางด้านลบของความเจริญเติบโตเริ่มปรากฏให้เห็นและเริ่มสร้างความลังเลใจ สิ่งที่เห็นว่าเป็น “ความเจริญ” เริ่มถูกนำมาเป็นประเด็นในการวิพากษ์วิจารณ์ ถูกวิเคราะห์ประเมินในแง่ของผลกระทบที่ตามมาเพิ่มขึ้น แต่ท่ามกลางการตั้งคำถามต่อกระแสวัฒนธรรมอุตสาหกรรมดังกล่าวไม่ได้หมายความว่า เป็นการปฏิเสธการเปลี่ยนแปลง หากแต่เป็นความพยายามในการแสวงหาการพัฒนาที่ยั่งยืน

สำหรับประเทศไทย ในช่วงเวลาเกือบ 40 ปี ความพยายามในการเสริมสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศได้ฝากบาดแผลฉกรรจ์ให้แก่สังคมชนบท เนื่องจากรัฐได้กอบโกยเอาทรัพยากรอันมีค่า รวมทั้งกำลังแรงงานไปหล่อเลี้ยงภาคอุตสาหกรรมในเขตเมือง ส่งผลให้ความรุ่งเรืองและรายได้กระจุกอยู่แต่ในมือของคนเมืองและกลุ่มพวคนายทุน ช่องว่างและความแตกต่างระหว่างเมืองและชนบทเพิ่มขึ้น สิ่งที่ได้รับการขนานนามว่า “การพัฒนา” ซึ่งเป็น “ผลิตผล” ของนโยบายรัฐได้ทำให้สังคมชนบทประสบปัญหานานัปการ อาทิ การพัฒนาชุมชนชนบทหยุดชะงัก ระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งพาตนเองถูกทำลายลง เกิดภาวะว่างงานในชนบท และค่าจ้างแรงงานราคาถูก จนถึงขณะนี้จึงดูเหมือนว่านโยบายสวยหรูที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมบนความฝันแห่งการกลายเป็นนิคส์ได้ให้กำเนิดสิ่งที่เรียกว่า “ความเจริญเติบโตที่ไม่สมดุล” แล้ว

พร้อมๆ กับที่กระแสวัฒนธรรมอุตสาหกรรมที่แผ่ขยายเข้ามา คนในสังคมเริ่มรับแนวคิดเชิงทุนนิยม (เงินเป็นใหญ่) ค่านิยมเชิงวัตถุนิยม คนจำนวนหนึ่งกลายเป็นคนที่เห่อเหิมทางวัตถุ ใฝ่หาความมีหน้ามีตาและเกียรติยศทางสังคม แต่ขณะที่ความต้องการปัจจัยต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ความสามารถในการตอบสนองความต้องการนั้นดูเป็นเรื่องที่ยากยิ่ง คนหนุ่มคนสาว

เหล่านั้นหาทางเขยิบระดับฐานะทางเศรษฐกิจ พวกเขาพยายามผละหนีจากอาชีพเกษตรกรรมที่ไม่มีค้ำประกัน หาท่างปลดเปลื้องภาระหนี้สินของครอบครัว รวมทั้งสานฝันเชิงวัตถุนิยมของตน ด้วยเงื่อนไขต่างๆ เหล่านี้ที่ทำให้ทั้งชายหรือหญิงจากชนบทจำนวนมากเข้าสู่โลกของการค้าประเวณี เพราะเป็นงานที่สร้างรายได้ผลตอบแทนสูงและไม่ต้องตรากตรำเหน็ดเหนื่อยเช่นแต่ก่อน

เทียนชัย วงศ์ชัยสุวรรณ (ยุค ศรีอารียะ) แสดงความเห็นว่

โลกยุคไร้พรหมแดนสอนให้รู้ว่า “เงินเท่านั้นที่ซื้อความสุขได้” เงิน คือ ทุกสิ่งทุกอย่าง ทุกคนทำทุกอย่างเพื่อส่งเวพระเจ้าแห่งเงินตรา “จะขายตัว ขายตุ๊ด” ขยายเสพติด แก้วผ้าโซ่ฝรั่ง มีใครบ้างไม่ยอมเป็นทาสเงิน เพราะเงินเท่านั้นที่จะซื้อความสุขได้²

ปรากฏการณ์ดังกล่าวข้างต้นไม่ได้เกิดขึ้นเฉพาะแต่ในประเทศไทย ภายใต้กระแสการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจปัจจุบัน เด็กหนุ่มเด็กสาวจำนวนมากจากหลายประเทศในภูมิภาคเอเชียต่างประสบชะตาชีวิตเดียวกัน หลายคนถูกจูดลากเข้าสู่ธุรกิจเพศพาณิชย์ ซึ่งเปรียบเสมือนกับด้านอับมืดของการเติบโตทางเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชีย (dark underside of Asia's economic boom)³

กล่าวโดยย่อ การพัฒนาเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในช่วงที่ผ่านมาทำให้สังคมไทยกำลังถึงจุดหัวเลี้ยวหัวต่อที่สำคัญอย่างยิ่ง ประเทศไทยก้าวไปพร้อมด้วยปัญหาต่างๆ มากมาย ซึ่งหนึ่งในปัญหาเหล่านั้นได้แก่ ปัญหาโสเภณี (ทั้งหญิงและชาย)⁴ และหากตราบใดที่สังคมไทยยังพัฒนาโดยใช้เศรษฐกิจนำหน้าสังคมเช่นนี้ ค่านิยมในเรื่องของวัตถุจะเพิ่มความสำคัญขึ้นทุกขณะ ยิ่งคนในสังคมมองและวัดกันที่วัตถุมากขึ้นเท่าใดก็จะมีเงินมากขึ้นเท่านั้น และที่น่าเป็นห่วงก็คือ ทุกคนมุ่งหาเงินโดยไม่ให้ความสำคัญกับวิธีการได้เงิน กล่าวคือจะหาเงินมาด้วยวิธีใดผู้คนในสังคมไม่ได้ให้ความสนใจ ตราบใดที่บุคคลมีเงินเพื่อจับจ่ายซื้อสินค้าราคาแพงแล้วเขาจะได้รับการยอมรับจากคนในสังคม ความคิดเช่นนี้จะเป็นตัวเร่งให้อาชีพขายบริการทางเพศเป็นที่ยอมรับมากขึ้น⁵

² เทียนชัย วงศ์ชัยสุวรรณ (ยุค ศรีอารียะ), Global Vision สู่กระแสกระบวนทัศน์ใหม่, (กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ดี, 2539), น. 17.

³ Andrew Sherry, Matthew Lee and Micheal Vatikiotis, “Sex Trade : For Lust or Money,” Far Eastern Economic Review (December 14, 1995) : pp. 22-28.

⁴ ชาญวิทย์ เกษตรศิริ, ประวัติการเมืองไทย, (กรุงเทพมหานคร : สามัคคีสาร, 2538), น. 24.

⁵ ประกอบ ศรีวิจนะ และ ดวงพร คำคุณวัฒน์, ผู้ชายขายตัว, (กรุงเทพมหานคร : สหธรรมิก, 2539), น. 79.

อีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดอาชีพชายขายบริการมาจากการเกิดขึ้นของชายรักเพศเดียวกัน พฤติกรรมรักเพศเดียวกัน (Homosexuality) เป็นสิ่งที่มีมานานตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ ดังปรากฏเป็นหลักฐานในภาพวาดตามผนังถ้ำของมนุษย์ยุคหิน⁶ ทศนคติของสังคมในแต่ละยุคสมัยที่มีต่อพฤติกรรมรักเพศเดียวกันมีความหลากหลาย เช่นในสังคมกรีก โรมัน ชาวเอเธนส์ต่างมีความเห็นว่าการรักระหว่างผู้ชายด้วยกันเท่านั้นที่ถือว่าเป็นความรักบริสุทธิ์ ชาวโรมันก็ยกย่องว่าคนที่มีความรักเพศเดียวกันว่าเป็นคนกล้าหาญ เข้มแข็ง เพลิดเพลินได้กล่าวสนับสนุนความสัมพันธ์เช่นนี้ว่าเป็นเครื่องหมายของความเข้มแข็งของลูกผู้ชาย⁷

ในประเทศไทย สมัยรัชกาลที่ 5 ได้มีการออกกฎหมายพาดพิงถึงพฤติกรรมรักเพศเดียวกัน ระบุโทษทั้งจำทั้งปรับ แต่ในปี พ.ศ. 2499 กฎหมายนี้ได้ถูกยกเลิกไป และในปัจจุบันถือว่าการกระทำในลักษณะรักเพศเดียวกันไม่ผิดกฎหมาย ครอบคลุมที่ไม่ได้กระทำต่อหน้าธารกำนัล หรือใช้กำลังบังคับข่มขืนผู้อื่น⁸

ในปัจจุบัน ชายรักเพศเดียวกันหรือที่นิยมเรียกกันทั่วไปว่า “เกย์” มีการแสดงออกต่อสังคมมากขึ้น อาจเป็นเพราะสังคมให้อิสระในการเลือกหาความสุขหรือความพอใจส่วนตัว รวมถึงเลือกวิถีทางในการดำเนินชีวิตได้มากขึ้น

เมื่อพฤติกรรมแบบรักเพศเดียวกันไม่ใช้การกระทำที่ผิดกฎหมาย กอปรกับสังคมเปิดกว้าง ขณะเดียวกันมีการศึกษา วิพากษ์วิจารณ์ สัมมนาเกี่ยวกับพฤติกรรมรักเพศเดียวกันอย่างกว้างขวางทั้งในเชิงวิทยาศาสตร์การแพทย์ จิตวิทยา ฯลฯ มีการสร้างภาพยนตร์ที่สะท้อนชีวิตและเรื่องราวเกี่ยวกับคนกลุ่มนี้ เช่นเรื่อง วัยเรียนเพี้ยนรัก เพลงสุดท้าย เป็นต้น บุคคลรักเพศเดียวกันจึงกล้าเปิดเผยตนเข้าสู่สังคมมากขึ้น ทำให้บางครั้งดูเหมือนว่าจำนวนบุคคลรักเพศเดียวกันมีมากขึ้น การสำรวจเพื่อหาข้อสรุปเกี่ยวกับจำนวนที่แท้จริงยังไม่มีการจัดทำขึ้น ประมาณการกันอย่างไม่เป็นทางการของคณะทำงานเพื่อชาวเกย์กลุ่มหนึ่งคาดว่าประเทศไทยมี

⁶ อุดมศิลป์ ศรีแสงนาม, “Sexual Deviation,” ใน คู่มือจิตเวชศาสตร์, สมภพ เรื่องตระกูล, บรรณาธิการ, พิมพ์ครั้งที่ 3, (กรุงเทพมหานคร : ภาพพิมพ์, 2528), น. 266-267.

⁷ อริน พินิจมาร์กษ์, การใช้เรื่องรักร่วมเพศในนวนิยายไทย พ.ศ. 2516 - พ.ศ. 2525, (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527), น. 28, 166-168.

⁸ กิตติศักดิ์ ปกติ, “เกย์กับกฎหมาย,” นิติศาสตร์สาร 13 (กุมภาพันธ์ 2526) : 97-149.

⁹ อนุสรณ์ บุญชิต และ ถิรนนท์ อนุวัชศิริวงศ์, เอดส์ : สุตทางรักของเกย์, (กรุงเทพมหานคร : เจริญผล, 2529), น. 11.

เกย์ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ของประชากร¹⁰ และประมาณว่าทั่วเอเชียมีประชากรที่เป็นชายรักเพศเดียวกันทั้งสิ้น 315 ล้านคน¹¹

จากการเปิดเผยตัวเองในหลายระดับในสังคมของบรรดาผู้มีจิตใจรักเพศเดียวกันดังกล่าวนี้เองที่ก่อให้เกิดธุรกิจแนวใหม่ตามระบบทุนนิยมเพื่อตอบสนองความต้องการของชนกลุ่มน้อยเหล่านี้ มีการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับกลุ่มชายรักเพศเดียวกันโดยเฉพาะขึ้น ซึ่งจะพบมากมายหลายเล่มบนแผงหนังสือ อาทิ นีออน มิถุนา บีชบอย ฮีทเมน เมล เป็นต้น ถึงขนาดมีการวางแผนจัดตั้งโครงการหมู่บ้านเกย์หรือที่เรียกว่าเกย์ทาวน์ (Gay Town) ขึ้นสำหรับให้กลุ่มชายรักเพศเดียวกันได้มีศูนย์รวมและมีโลกส่วนตัวเพื่อพบปะสังสรรค์และประกอบกิจกรรมต่างๆ ซึ่งถึงแม้ว่าโครงการดังกล่าวจะถูกวิพากษ์วิจารณ์ในเรื่องความเหมาะสม¹² ทว่าก็ยังคงดำเนินต่อไปอย่างเงียบๆ¹³ (ดูตัวอย่างโฆษณาในภาคผนวก)

ธุรกิจอีกประเภทหนึ่งที่เปิดดำเนินกิจการกันมากและเป็นที่ยอมรับในกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน ได้แก่ ธุรกิจประเภทสถานบริการ โดยมีทั้งบุคคลธรรมดาและชายรักเพศเดียวกันเป็นเจ้าของกิจการ ดำเนินกิจการเพื่อตอบสนองความต้องการทางเพศให้กับบรรดาชายรักเพศเดียวกัน โดยมีการจัดตั้งในรูปแบบของบาร์เกย์ สถานบริการร่างกาย และสถานบริการอื่นๆ¹⁴ ซึ่งสถานบริการเหล่านี้นอกจากจะเป็นสถานบันเทิงให้ความรู้สึกรื่นเริงใจ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ชายรักเพศเดียวกันได้พบปะซึ่งกันและกัน ชายรักเพศเดียวกันจำนวนไม่น้อยยังเข้าสู่บาร์เกย์เพื่อซื้อบริการทางเพศจากเด็กชายบริการในบาร์อีกด้วย¹⁵

¹⁰ ทศวรรษ รัตนวิมล, “ปกอกเปลือกชาย ผู้พลีกายให้เกย์,” กรุงเทพ 30 4 (กันยายน 2532) : 28-46.

¹¹ Choong Tet Sieu, “Revolution by Stages,” Asiaweek 24 (August 7, 1998) : 38-43.

¹² ขนิษฐา วรศิริ, “เปิดใจเจ้าของ “เมืองดอกไม้” สวรรค์ของชาวเกย์หรือนรกของชาวบ้าน,” อาทิตย์ 17 (22-28 กรกฎาคม 2537) : 34-39.

¹³ น่าสังเกตว่า แม้สังคมจะเปิดรับพฤติกรรมรักเพศเดียวกันทั้งหญิงและชายมากขึ้น แต่ว่าในกระแสรับยอมนี้อาจมีการกีดกันหรือต่อต้านได้เช่นกัน ยกตัวอย่างกรณีที่สถาบันราชภัฏพยายามกีดกันผู้มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศเข้าศึกษาในวิชาชีพครู แสดงให้เห็นว่าแท้จริงแล้วสังคมไทย ซึ่งอาจรวมถึงสังคมอื่น ยอมรับพฤติกรรมทางเพศลักษณะนี้อย่างมีข้อจำกัด

¹⁴ อนันต์ นาวิไล, กระบวนการการกลายเป็นผู้ชายชายตัว : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ชายชายตัวให้เกย์ในกรุงเทพมหานคร, น. 21.

¹⁵ บงกชมาศ เอกเอี่ยม, เกย์ : กระบวนการพัฒนาและธำรงเอกลักษณ์รักร่วมเพศ, (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532), น. 146.

โดยทั่วไปจะพบว่า ชายรักเพศเดียวกันนิยมไปพบปะสังสรรค์กันตามสถานบริการ เฉพาะกลุ่มดังกล่าวมาก จากการศึกษาชายรักเพศเดียวกันจำนวน 200 คนเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้เวลาว่างเมื่ออยู่นอกบ้าน พบว่า มีชายรักเพศเดียวกันเพียงแค่ 7 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่ไม่เคยไปเที่ยวสถานเริงรมย์ โดยมีชายรักเพศเดียวกันถึง 40 เปอร์เซ็นต์ ที่เที่ยวสถานเริงรมย์มากกว่า 3 ครั้งต่อเดือน ซึ่งเหตุผลส่วนใหญ่ที่เข้าไปเที่ยวเพราะเป็นที่พบปะสังสรรค์กับเพื่อนฝูง¹⁶ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสถานเริงรมย์ในที่นี้ไม่ได้ระบุว่าเป็นสถานบริการลักษณะใด แต่มีความเป็นไปได้ที่สถานบริการเหล่านั้นส่วนหนึ่งเป็นสถานบริการเฉพาะกลุ่ม และมีความเป็นไปได้เช่นกันที่การไปเที่ยวสถานเริงรมย์เหล่านั้นจะนำไปสู่การซื้อบริการทางเพศ

กล่าวโดยสรุปคือ การเปิดเผยตัวมากขึ้นของชายรักเพศเดียวกันทำให้เกิดธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ที่ชายรักเพศเดียวกันเข้าไปใช้บริการ ชายขายบริการที่ทวีจำนวนมากขึ้นก็ถือว่าเป็นปรากฏการณ์เพื่อสนองต่อกลุ่มชายรักเพศเดียวกันในระดับหนึ่งด้วย เมื่อเป็นเช่นนี้แล้วการเปิดเผยตัวและการแสดงออกถึงความต้องการทางเพศของชายรักเพศเดียวกันย่อมมีผลทำให้เกิดอาชีพหรือการบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการทางเพศเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

เมื่อการขายบริการทางเพศมีมากย่อมมีส่วนพัวพันกับชีวิตของชายรักเพศเดียวกันมากขึ้น ข้อความนี้พิสูจน์ได้จากการสำรวจชายรักเพศเดียวกันจำนวน 154 คนในเขตเทศบาลของจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยเกี่ยวกับพฤติกรรมความสัมพันธ์ทางเพศ โดยต้องการทราบว่าชายรักเพศเดียวกันมีเพศสัมพันธ์กับใครบ้างในช่วงเวลา 12 เดือน ซึ่งผลการศึกษาพบว่า 44.8 เปอร์เซ็นต์ในการมีเพศสัมพันธ์ของชายขายบริการเพศเดียวกัน กลุ่มอนที่มีเพศสัมพันธ์ด้วยเป็นชายขายบริการ¹⁷ (ตารางที่ 1)

จากตัวเลขที่ปรากฏทำให้ทราบว่า การมีเพศสัมพันธ์ส่วนใหญ่ของชายรักเพศเดียวกัน แม้ว่า 73.4 เปอร์เซ็นต์จะเป็นชายคนรัก 67.5 เปอร์เซ็นต์เป็นชายแปลกหน้า และ 57.8 เปอร์เซ็นต์เป็นเพื่อน โดยชายขายบริการอยู่อันดับสี่ แต่ด้วยตัวเลขที่ปรากฏ แสดงว่ามีความเป็นไปได้สูงที่การมีเพศสัมพันธ์ในแต่ละครั้งของชายรักเพศเดียวกันที่มีคู่นอนเป็นชายขายบริการ สาเหตุส่วนหนึ่งเพราะการขายบริการทางเพศปรากฏอยู่ทั่วไป ขณะที่ชายรักเพศเดียวกันนิยมที่จะใช้บริการด้วย

¹⁶ สมดี หงส์ไพศาลวิวัฒน์ และ บัณฑิตน์ ศรีนิล, “แบบแผนการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมการบริโภคของเกย์ควีนในกรุงเทพมหานคร,” วารสารบริหารธุรกิจ 11 (ตุลาคม-ธันวาคม 2530) : 55-56.

¹⁷ Werasit Sittitrai and others, A Survey of Men Having Sex with Men In a Northeastern Thai Province, p. 9.

ตารางที่ 1

ประเภทคู่นอนของชายรักเพศเดียวกัน

ประเภทของคู่นอน	ความถี่	เปอร์เซ็นต์ (N = 154)
ชายคนรัก (Male Lover)	113	73.4
ชายแปลกหน้า (Male Stranger)	104	67.5
เพื่อน (ชาย) (Male Friend)	89	57.8
ชายขายบริการ (Male Selling Sex) ¹⁸	69	44.8
หญิงคนรัก (Female Lover)	10	6.5
เพื่อน (หญิง) (Female Friend)	10	6.5
หญิงขายบริการ (Female Selling Sex)	9	5.8
หญิงแปลกหน้า (Female Stranger)	7	4.5
ภรรยา (Wife)	3	1.9

ที่มา : Werasit Sittitrai and others, A Survey of Men Having Sex with Men In a Northeastern Thai Province¹⁹

ในปี 2538 พบว่า สถานบริการเฉพาะกลุ่มรักเพศเดียวกันมีจำนวนมาก เฉพาะในกรุงเทพฯ พบว่ามีจำนวนเกือบ 100 แห่ง (ตารางที่ 2) และนับวันจำนวนจะเพิ่มมากขึ้น การเพิ่มขึ้นของสถานบริการเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของประเทศในสายตาของชาวต่างชาติอย่างมาก หนังสือเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันที่ชื่อ "Spartacus International Gay Guide"²⁰ ฉบับปี 1980 กล่าวถึงประเทศไทยว่า

¹⁸ เขตเทศบาลที่ใช้ทำการสำรวจครั้งนี้ยังไม่มีสถานบริการเฉพาะกลุ่มเปิดดำเนินการ ชายขายบริการในการสำรวจจึงเป็นกลุ่มที่ไม่มีสังกัด การติดต่อเพื่อขายบริการเกิดขึ้นแบบตัวต่อตัวในบริเวณสวนสาธารณะหรือสถานที่อื่นๆ

¹⁹ Werasit Sittitrai and others, A Survey of Men Having Sex with Men In a Northeastern Thai Province, (Research Report No.5, Program on Aids, Thai Red Cross Society, 1992), p. 9.

²⁰ Peter A. Jackson, Dear Uncle Go : Male Homosexuality in Thailand, (California : Bua Luang Books, 1995), p. 11.

ตารางที่ 2

จำนวนสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันใน
ประเทศไทยตั้งแต่ปี 2529-2538 (เฉพาะกรุงเทพฯ)

ประเภทกิจการ	ปี 2529	ปี 2530	ปี 2534	ปี 2536	ปี 2538
โรงแรม	-	-	1	1	-
ร้านอาหาร/ผับ	2	8	16	18	25
ดิสโก้ เทรค	3	3	3	4	6
เชาน้ำ	3	7	11	7	13
บาร์	32	27	49	51	48
ร้านค้า/บริการ	-	-	-	5	-
รวม	40	45	80	81	97

ที่มา : E. G. Allyn, The Men of Thailand Editions 1 to 5²¹

Thailand is a gay and a tourist paradise... it offers the finest sight-seeing in Asia, and with such warm, friendly, happy people and such handsome young men, it is Mecca for gays...Thais do not use the artificial Western way of putting us all into classifications like "gay" or "straight". The most heterosexual young man may readily make love with you if he likes you.

การกล่าวถึงประเทศไทยด้วยความข้างต้นส่งผลให้ภาพลักษณ์ของประเทศในสายตาของพวกเรารักเพศเดียวกันจากต่างชาติเป็นดินแดนที่สามารถเข้ามาตักตวงและไขว่คว้าหาความสุขได้เต็มที่ ทำให้ธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มนี้ขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ประเด็นที่ควรพิจารณาอย่างยิ่ง คือ การขยายตัวของการค้าประเวณีของชายชายบริการภายในสถานบริการเหล่านั้น

จากบทความ “เยาวชนไทยเสี่ยงโรคเอดส์เพิ่มขึ้น”²² พบว่าสถานบริการที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางเพศเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันประกอบด้วย 3 แหล่งใหญ่ จุดแรกเริ่มตั้งแต่สุขุมวิทซอย 1 ถึงใกล้วัดธาตุทอง มีจำนวนประมาณ 40 แห่ง โดยมีมากใน

²¹ Ibid., p. 234.

²² สถานการณ์ 2 (6 กุมภาพันธ์ 2535) : น. 16.

ย่านใกล้เคียงกับโรงแรมแอมบาสซิเดอร์ แต่ละแห่งมีพนักงานขายบริการประมาณ 20-50 คน คิดเป็นจำนวนพนักงานทั้งสิ้นราว 800 - 2,000 คน จุดต่อมาคือย่านถนนพหลโยธิน มีทั้งสิ้น 25 แห่ง ตั้งแต่ซอยอารีย์ไปจนถึงหมู่บ้านอัมรินทร์นิเวศน์ แต่ละแห่งมีพนักงาน 15-25 คน เฉลี่ยรวมแล้วมีพนักงานประมาณ 370 - 575 คน และจุดสุดท้ายคือถนนสีลมและถนนสุรวงศ์ มีสถานบริการทั้งสิ้นประมาณ 35 แห่ง แต่ละแห่งมีพนักงานระหว่าง 30 - 50 คน ทั้งสิ้น ประมาณ 1,000 - 1,700 คน จำนวนชายขายบริการในกรุงเทพฯเมื่อรวมทั้งสิ้นมีประมาณ 2,000 - 4,000 คน ไม่นับรวมกลุ่มที่ขายกันแบบอิสระ หากรวมกลุ่มที่ไม่มีสังกัดจำนวนย่อมสูงกว่านี้มากทีเดียว บางเอกสารระบุจำนวนชายขายบริการทั่วประเทศว่ามีประมาณ 20,000 คน²³ แต่เป็นเพียงการประเมินเท่านั้นยังไม่มี การสำรวจเพื่อยืนยันตัวเลขดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม พนักงานจำนวน 2,000-4,000 คนนั้นถือว่าเป็นตัวเลขที่ค่อนข้างสูงและคาดว่าตัวเลขจะเพิ่มขึ้นมากกว่านี้ในอนาคต ประเด็นสำคัญที่ทำให้ปริมาณชายที่ก้าวสู่ออาชีพนี้เพิ่มมากขึ้นเพราะเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ที่ค่อนข้างสูงและรวดเร็ว รวมทั้งเป็นงานที่สบาย ไม่ต้องเหน็ดเหนื่อยตรากตรำ ซึ่งเห็นได้ว่าภาพที่มองไปยังอาชีพเป็นการมองในแง่ของรายได้เท่านั้น ขาดการพิจารณาถึงความเสี่ยงต่อสุขภาพอนามัยและต่อชีวิต รวมถึงไม่ได้ตระหนักถึงสภาพการจ้างในสถานประกอบการ

ผู้วิจัยเห็นว่าปรากฏการณ์การเกิดขึ้นของชายขายบริการเป็นประเด็นที่น่าสนใจรวมทั้งสมควรที่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะให้ความสนใจมากขึ้น โดยเฉพาะในแง่มุมมองของการทำงาน อันครอบคลุมเกี่ยวกับสภาพการจ้างและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ ทั้งนี้จะพิจารณาชายขายบริการเป็นลูกจ้างคนหนึ่งของสถานประกอบการ

ผู้วิจัยมีความเห็นว่าชายขายบริการที่สังกัดสถานบริการนั้นมีฐานะเช่นเดียวกับลูกจ้างในสถานประกอบการทั่วไป สถานบริการเหล่านี้มีการจัดระเบียบองค์กร มีแนวทางในการบริหารแรงงาน การจ่ายค่าจ้างและผลตอบแทน การให้สวัสดิการ ฯลฯ เช่นเดียวกับสถานประกอบการอื่นๆ แต่ด้วยเงื่อนไขที่แตกต่างกันเนื่องเพราะเป็นธุรกิจทางเพศ ประเด็นที่น่าสนใจ คือ มีการตั้งคำถามว่าด้วยเงื่อนไขและรูปแบบที่สถานบริการใช้เป็นแนวทางปฏิบัติ นั้น ภายใต้อสภาพดังกล่าวชายขายบริการในฐานะที่เป็นลูกจ้างคนหนึ่งมีสภาพการจ้างเป็นอย่างไร โดยเฉพาะในประเด็นที่เกี่ยวกับเงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน กำหนดวันและเวลาทำงาน ค่าจ้าง สวัสดิการ การเลิกจ้าง และประโยชน์อื่นของนายจ้างและลูกจ้างอันเกี่ยวกับการทำงาน นอก

²³ คณะนักศึกษาระดับสังคมศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล, “ประมวลผลสถานการณ์ ความรู้และการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับโสเภณีในประเทศไทย,” ใน NICS : เขตปลอดโสเภณี?, จรรยา เศรษฐบุตร และ สุภาณี เวชพงศา, บรรณาธิการ, พิมพ์ครั้งที่ 2, (นครปฐม : สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2537), น. 166.

จากนี้แล้วกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ดำเนินไปอย่างไร กล่าวคือ การก้าวเข้าสู่อาชีพขายขายบริการต้องผ่านกระบวนการใดมาบ้าง และความสัมพันธระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นอย่างไร

ด้วยเหตุผลข้างต้นจึงสมควรศึกษาแรงงานกลุ่มนี้เป็นการเฉพาะ เพราะไม่เคยมีการศึกษาเจาะลึกในประเด็นการประกอบอาชีพในฐานะลูกจ้าง การศึกษาครั้งนี้จะเริ่มจากการศึกษามูลเหตุที่ทำให้ต้องก้าวเข้าสู่อาชีพนี้ หลังจากนั้นจะศึกษาถึงสภาพการทำงาน of ชายขายบริการ รวมทั้งกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

การศึกษาเรื่อง สภาพการจ้างขายขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ นอกจากการเลือกประเด็น “ขายขายบริการ” ขึ้นมาศึกษาวิเคราะห์วิจัยโดยมุ่งศึกษากลุ่มที่ค่อนข้างแตกต่างจากที่มีการศึกษามาแล้ว แต่ยังเป็นการส่งเสริมให้ขอบข่ายของการศึกษาด้านพัฒนาแรงงานและสวัสดิการขยายกว้างไปทุกกลุ่มอาชีพอย่างแท้จริง ทั้งกลุ่มแรงงานที่พบเห็นทั่วไปและสังคมยอมรับ จนถึงอาชีพที่ซ่อนเร้นหากแต่มีเครือข่ายน่าสนใจและมีเงินหมุนเวียนสูง การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาและนำเสนอวิถีชีวิต ความเชื่อ ทัศนคติของชายขายบริการ
2. เพื่อศึกษาและนำเสนอเกี่ยวกับสภาพการจ้างของชายขายบริการ
3. เพื่อศึกษากระบวนการแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบการ โดยจะศึกษาว่าชายขายบริการโดยทั่วไปต้องผ่านกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ใดมาบ้างก่อนที่จะเข้ามาเป็นลูกจ้างในสถานบริการนั้นๆ ขณะที่เป็นลูกจ้างอยู่มีกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ใดมาเกี่ยวข้อง โดยพิจารณาจนถึงการพ้นสภาพลูกจ้าง
4. เพื่อศึกษาข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจขายขายบริการ สภาพแวดล้อมของสถานประกอบการนั้นๆ การจัดระเบียบองค์กร

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาเกี่ยวกับอาชีพขายขายบริการครั้งนี้เป็นการศึกษาแบบกรณีศึกษา ขอบเขตในการศึกษาจะให้ความสำคัญกับ 2 ประเด็นหลักใหญ่ คือ

ประเด็นแรกเกี่ยวกับสภาพการจ้าง ซึ่งครอบคลุมเกี่ยวกับเงื่อนไขการจ้าง กำหนดวันและเวลาทำงาน ค่าจ้าง สวัสดิการ การเลิกจ้าง และประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน

ประการที่สองเกี่ยวกับกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ แยกออกเป็น 2 ประเด็นใหญ่ คือ กระบวนการแรงงานสัมพันธ์ที่เริ่มตั้งแต่สัมภาษณ์ลูกจ้างเข้าทำงานจนถึงออกจากงานหรือพ้นสภาพการเป็นลูกจ้าง ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง และความพึงพอใจในงาน

สำหรับการศึกษาคั้งนี้ผู้ให้ข้อมูล (Informants) คือ ชายชายบริการ แต่ชายชายบริการนั้นสามารถจำแนกออกเป็น 3 ประเภทตามลักษณะของผู้ซื้อบริการ กล่าวคือ ชายที่ชายบริการให้แก่สตรี ชายที่ชายบริการให้แก่ชายรักเพศเดียวกัน และชายที่ชายบริการแก่ทั้งสองกลุ่ม แต่เพื่อให้การศึกษาคั้งนี้มีความสมบูรณ์จึงกำหนดกลุ่มผู้ให้ข้อมูล เฉพาะชายที่ชายบริการให้แก่ชายรักเพศเดียวกันเท่านั้น และเป็นชายชายบริการภายในสถานบริการใดๆ ที่ชายชายบริการมีความเกี่ยวข้องอยู่

สถานประกอบการที่เลือกทั้งหมดจำกัดให้อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 25 คน แบ่งออกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เป็นชายชายบริการทั้งสิ้น 20 คน และกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนายจ้างหรือเจ้าของสถานประกอบการไม่เกิน 5 คน หากพบกลุ่มตัวอย่างที่เป็นชายชายบริการคนใดพร้อมที่จะให้ทำการสัมภาษณ์เชิงเจาะลึกจะหยิบขึ้นมาศึกษาเฉพาะรายประกอบด้วย

คำถามนำวิจัย (Research Questions)

คำถามนำวิจัยในการศึกษาคั้งนี้ ประกอบด้วย

1. สภาพรายละเอียดเชิงประชากร (Demographic Description) ของชายชายบริการเป็นอย่างไร
2. สภาพการจ้างของชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 2.1 เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงานของชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 2.2 กำหนดวันและเวลาทำงานของชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 2.3 ค่าจ้างของชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 2.4 สวัสดิการของชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 2.5 การเลิกจ้างชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 2.6 ประโยชน์อื่นของนายจ้างและลูกจ้างอันเกี่ยวกับการทำงานเป็นอย่างไร
3. กระบวนการแรงงานสัมพันธ์เป็นอย่างไร
 - 3.1 ขั้นตอนตั้งแต่การสรรหาคัดเลือก การรับสมัคร ข้อตกลงและเงื่อนไขการจ้างงาน ค่าจ้างและผลตอบแทน การขัดเกลาเชิงอาชีพ และระเบียบข้อบังคับในการทำงานของชายชายบริการเป็นอย่างไร
 - 3.2 ความสัมพันธ์ระหว่างลูกจ้างและนายจ้างหรือสถานประกอบการเป็นอย่างไร

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

ชายขายบริการ หมายถึง ชายที่กำลังประกอบอาชีพค้าประเวณี โดยทำงานเป็นพนักงานสังกัดในสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน

สภาพการจ้าง หมายถึง ภาวะที่ผู้ปฏิบัติงานประสบอยู่ในการทำงาน อันได้แก่ เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน กำหนดวันและเวลาทำงาน ค่าจ้าง สวัสดิการ การเลิกจ้าง หรือประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน

กระบวนการแรงงานสัมพันธ์ หมายถึง ขั้นตอนตั้งแต่การสรรหาคัดเลือก การรับสมัคร ข้อตกลงและเงื่อนไขการจ้างงาน ค่าจ้างและผลตอบแทน สวัสดิการ การขัดเกลาเชิงอาชีพ และระเบียบข้อบังคับในการทำงาน นอกจากนี้ยังหมายความถึงความสัมพันธ์ระหว่างลูกจ้างกับนายจ้างหรือสถานประกอบการด้วย

สถานประกอบการ หมายถึง สถานบริการที่ชายขายบริการมีความเกี่ยวข้องอยู่
ผู้บริหาร หมายถึง เจ้าของ และ/หรือ บุคคลที่ทำหน้าที่บริหารสถานบริการ

ชายรักเพศเดียวกัน (Male homosexual) หมายถึง ชายที่มีพฤติกรรมทางเพศต่อเพศเดียวกัน และ/หรือ มีความรู้สึกพึงพอใจต่อเพศเดียวกัน นอกจากนี้ยังรวมถึงผู้ที่ประกาศตนว่ามีพฤติกรรม และ/หรือ ความรู้สึกดังกล่าวด้วย

เกย์ (Gay) หมายถึง ชายรักเพศเดียวกัน

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

1. แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

1.1 ความหมาย : ชายขายบริการคือใคร?

ปัจจุบันยังไม่มีคำบัญญัติคำไว้เรียกชายที่ขายบริการทางเพศเป็นการเฉพาะ ปกติมักจะเรียกว่า “โสเภณีชาย” แต่คำว่า “โสเภณี” ตามพจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 แปลว่า หญิงค้าประเวณี¹ ซึ่งชี้เฉพาะแต่เพศหญิงเท่านั้น ขณะที่ในปัจจุบันได้มีการค้าประเวณีที่กระทำด้วยเพศเดียวกัน ฉะนั้นคำจำกัดความต้องให้คลุมถึงการกระทำของทั้งสองเพศ² มีผู้เสนอให้ใช้คำว่า “วิทยาธร” หรือ “นายคณิกา”³

ในต่างประเทศมีศัพท์ที่เรียกชายขายบริการหลายคำ เช่น Gigolo จะใช้เรียกชายที่ขายบริการทางเพศแก่ผู้หญิง ซึ่งจะมีลักษณะเป็นเพื่อนเที่ยวมากกว่าจะเป็นการให้บริการทางเพศ นอกจากนี้ยังใช้คำว่า Hustler เป็นศัพท์แสลงซึ่งหมายถึง Male Prostitute⁴ หรือ Homosexual Prostitute แต่ปกติแล้วคำว่า Prostitute มีหลายความหมาย และหนึ่งในความหมายเหล่านั้นมีคำแปลว่า “ชายที่เกี่ยวข้องกับการค้าประเวณี โดยเฉพาะกับชายรักเพศเดียวกัน โดยรับเงินเป็นการแลกเปลี่ยน”⁵

พระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการค้าประเวณี พ.ศ. 2539 ให้ความหมายของการค้าประเวณีว่าหมายถึง “การยินยอมรับการกระทำชำเรา หรือการยอมรับการกระทำอื่น

¹ ราชบัณฑิตยสถาน, พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525, พิมพ์ครั้งที่ 4, (กรุงเทพมหานคร : อักษรเจริญทัศน์, 2531), น. 840.

² เฉลิมพล สัตถาภรณ์. “ปัญหาโสเภณีในประเทศไทย.” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2508), น. 5.

³ สุกัตรา สุภาพ, ปัญหาโสเภณี, (กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2521), น. 144.

⁴ Martin Hoffman, “The Male Prostitute,” in Gay Men : The Sociology of Male Homosexuality, (New York : Harper & Row Publishers, 1979), p. 275.

⁵ Lesley Brown, The New Shorter Oxford English Dictionary, Volume 1, (New York : Clarendon Press, 1993), p. 2386.

ใด เพื่อสำเร็จความใคร่ในทางกามารมณ์ของผู้อื่น อันเป็นการสำส่อนเพื่อสินจ้าง ทั้งนี้ไม่ว่าผู้ยอมรับการกระทำและผู้กระทำจะเป็นบุคคลเพศเดียวกันหรือคนละเพศ”⁶

การให้ความหมายของคำว่า “การค้าประเวณี” ตามที่ระบุข้างต้นนั้นยังคงเหมือนกับ ความหมายเดิมตามพระราชบัญญัติปราบการค้าประเวณี พ.ศ. 2503 เป็นการให้ความหมาย อย่างกว้าง ซึ่งจะเห็นว่า มิได้ระบุให้การค้าประเวณีในผู้หญิงเท่านั้น อย่างไรก็ตาม การค้าประ- เวณีหรือการเป็นโสเภณี ปกติมักจะหมายถึง หญิงที่ขายบริการทางเพศแก่ชาย แม้ว่าภายใต้ สภาวะทางสังคมปัจจุบันจะบีบคั้นให้ทั้งหญิงและชายยอมค้าประเวณีเพื่อแลกกับผลประโยชน์ เชิงวัตถุ⁷

ดังนั้นความหมายของ “ชายขายบริการ” จึงน่าจะหมายถึง ชายที่ทำการค้าตาม ความหมายของคำว่า “การค้าประเวณี” ที่ระบุข้างต้น

ประวัติและความเป็นมา

การค้าประเวณีเป็นของที่มีมาแต่โบราณและนับเป็นอาชีพที่เก่าแก่ที่สุดของโลก⁸ คำว่า Prostitute ในภาษาอังกฤษนั้นมีรากศัพท์มาจากภาษาลาตินที่ว่า Prostituere ซึ่งแปลว่า ตีแผ่ต่อสาธารณะ หรือจัดไว้/ยื่นอยู่ ณ ที่ใดที่หนึ่ง

จุดเริ่มต้นและความเป็นมาของชายขายบริการในประเทศไทยนั้นยังไม่มีเอกสารใด ยืนยัน แต่เป็นที่เชื่อว่าการค้าประเวณีโดยผู้ชายนั้นน่าจะเกิดขึ้นพร้อมๆ กับการค้าประเวณีของ หญิง⁹ แม้ว่าในอดีตโดยอาศัยหลักฐานจากพระราชพงศาวดารกรุงรัตนโกสินทร์ รัชกาลที่ 3 มีการระบุถึงพฤติกรรมความสัมพันธ์ระหว่างชายกับชายของเสนาบดีระดับสูง¹⁰ โดยเรียกการ-

⁶ กิตติคุณ อางคาสัย, “โสเภณีเด็กชาย : ศึกษาเฉพาะกรณีเด็กเร่ร่อนขายบริการ ทางเพศ,” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540), น. 41.

⁷ John Lowman, *Prostitution*, Nanette J Davis, edited., (Connecticut : Greenwood Press, 1993), P. 56.

⁸ สุพัตรา สุภาพ, *ปัญหาสังคม*, พิมพ์ครั้งที่ 9, (กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2535), น. 66.

⁹ Harry Benjamin, *Prostitution and Morality*, (New York : Julian Press, 1980), p. 286.

¹⁰ เจ้าพระยาทิพากรวงศ์, *พระราชพงศาวดารกรุงรัตนโกสินทร์ รัชกาลที่ 3* (พ.ศ. 2367-2394), ฉบับพิมพ์แจกในงานพระราชทานเพลิงศพท่านผู้หญิงวงศานุประพัทธ์ (ตาด สนิทวงศ์ ณ อยุธยา), (พระนคร : ไสภณพิพรรฒนาการ, 2481), น. 316-317.

กระทำดังกล่าวว่า “การเล่นสวาท”¹¹ แต่นั้นเป็นเพียงหลักฐานแสดงถึงพฤติกรรมความสัมพันธ์ทางเพศระหว่างชายกับชายเท่านั้น ซึ่งยังไม่สามารถยืนยันหรือบ่งบอกได้โดยชัดเจนว่าการขายและซื้อบริการทางเพศของผู้ชายเกิดขึ้นตั้งแต่ยุคดังกล่าว

ประวัติความเป็นมาของโสเภณีชายเท่าที่มีการศึกษา พบว่าเกิดขึ้นตั้งแต่สมัยอารยธรรมยุคโบราณในหลายภูมิภาคของโลก แหล่งอารยธรรมสำคัญที่พูดถึงชายที่กระทำการค้าประเวณีประกอบด้วย

อารยธรรมในดินแดนเมโสโปเตเมีย

อารยธรรมเมโสโปเตเมียเป็นดินแดนที่ตั้งอยู่ระหว่างแม่น้ำสองสาย คือ ไทกริส (Tigris) และยูเฟรติส (Euphrates) อยู่ในช่วงระยะเวลาระหว่าง 3,500-200 ปีก่อนคริสตกาล¹² อารยธรรมที่จัดอยู่ในกลุ่มเมโสโปเตเมียนั้นได้แก่ อารยธรรมของพวกสุเมเรียน อาณาจักรบาบิโลน อาณาจักรแอสซีเรีย อารยธรรมของเปอร์เซีย อารยธรรมของพวกฮีบรูส์ เป็นต้น¹³

ประวัติความเป็นมาของชายที่ให้บริการทางเพศซึ่งเกิดขึ้นในยุคอารยธรรมโบราณดังกล่าวนี้มักจะเกี่ยวพันเป็นส่วนหนึ่งของพิธีกรรมทางศาสนา เรียกว่าเป็น “โสเภณีแห่งศาสนสถาน” หรือ Temple Prostitution เช่น ในวิหารแห่งกษัตริย์โซโลมอนแห่งเยรูซาเลม และอีกหลายแห่งในยุคเดียวกัน หลักฐานสำคัญ เช่น พระคัมภีร์ไบเบิลของฮีบรูส์ เอกสารของกรีกและโรมันล้วนระบุถึงพิธีกรรมดังกล่าว ข้อความในคูเทโรโนมี 23 หน้า 18-19 ในพระคัมภีร์เก่าของยิวโบราณระบุห้ามผู้ชายขายยิวเสพเวจรรระหว่างชายกับชาย รวมถึงห้ามเข้าโสเภณีเพื่อบำบัดกามกิจอีกด้วย ในคัมภีร์ดังกล่าวใช้คำว่า “Qdesh” เมื่อพูดถึงชายที่มีพฤติกรรมรักเพศเดียวกัน ส่วนชายที่มีสัมพันธ์กับ “Qdesh” เรียกว่า “Kelev” ซึ่งคำนี้ปกติแปลว่า สุนัข¹⁴ ขณะเดียวกันก็มีการถกเถียงถึงนัยอื่นที่อาจแฝงไว้

จากหลักฐานที่เป็นอักษรซึ่งชาวสุเมเรียนประดิษฐ์ขึ้นระบุถึงชายที่ค้าประเวณีเช่นกัน โดยใช้คำว่า “Assinu” ซึ่งมาจากรากศัพท์ว่า assinutu แปลว่า กระทำเวจรรค (to practice

¹¹ จุลลดา ภักดีภูมินทร์ (นามแฝง), เจ้านาย, (กรุงเทพมหานคร : นิยมวิทยา, 2533), น. 70.

¹² ธนู แก้วโอภาส, ประวัติศาสตร์โลกสามสมัย, (กรุงเทพมหานคร : ชูศักดิ์, 2532), น. 57.

¹³ นันทนา กปิลกาญจน์, ประวัติศาสตร์และอารยธรรมโลก, พิมพ์ครั้งที่ 4, (กรุงเทพมหานคร : โอ.เอส.พริ้นติ้ง เฮ้าส์, 2538), น. 41.

¹⁴ David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, (Chicago : The University of Chicago Press, 1988), p. 94-95.

sodomy)¹⁵ ส่วนเอกสารของพวกฮิตไตท์ซึ่งเรื่องอำนาจในประมาณ 1,200-587 ปีก่อนคริสต์กาล พูดถึงกลุ่มพระชนกในวัดแต่มีได้กล่าวถึงพฤติกรรมทางเพศและพิธีกรรม¹⁶

ทางด้านบาบิโลนและแอสซีเรียมีการกล่าวถึง “Assinu” และ “Kurgarru” ในเชิงศาสนาโดยเกี่ยวพันกับเทพเจ้าอิซซาร์ทาร์ (Ishtar) ซึ่งผู้เชี่ยวชาญต่างมีความเห็นว่า “Assinu” และ “Kurgarru” ก็คือ homosexual prostitutes นั่นเอง แต่บางท่านไม่แน่ใจที่จะสรุปเช่นนั้น¹⁷ หนังสือชื่อ Summa alu ของชาวบาบิโลน ซึ่งเป็นตำราพยากรณ์อนาคตจากพฤติกรรมทางเพศ เนื้อหาส่วนใหญ่จะกล่าวถึงพฤติกรรมแบบรักต่างเพศหรือ Heterosexual แต่มีอยู่ 5 ข้อที่ระบุถึงพฤติกรรมแบบ Homosexual และอ้างถึงกลุ่มชายที่ค้าประเวณี โดยระบุว่า

- If a man has intercourse with the hindquarters of his equal (male), that man will be foremost among his brathers and colleagues,
- If a man yearns to express his mankind while in prison and thus, like a male cult-prostitute, mating with men becomes his desire, he will experience evil,
- If a man has intercourse with a (male) cult prostitute, care [in the sense of “trouble”] will leave him,
- If a man has intercourse with a (male) courtier, for one whole year the worry which plagued him will vanish,
- If a man has intercourse with a [male] slave, care will seize him.¹⁸

จากคำทำนายพฤติกรรมจะพบว่าการมีสัมพันธ์ทางเพศระหว่างชายกับชายจะเป็นที่ยอมรับหรือไม่ขึ้นอยู่กับว่าคุณคนนั้นมีเพศสัมพันธ์กับใคร กรณีที่มีความสัมพันธ์กับบุคคลที่สังคมยอมรับ เช่น ผู้เป็นโสเภณีตามลัทธิความเชื่อ มหาดเล็กรับใช้ คำทำนายจะเป็นไปในทางที่ดี แต่หากมีความสัมพันธ์ทางเพศในคุกหรือมีความสัมพันธ์ทางเพศกับทาสจะถือว่าเป็นสิ่งชั่วร้าย แสดงว่าการมีพฤติกรรมรักเพศเดียวกันของผู้ชายเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป ขณะเดียวกัน

¹⁵ Ibid., p. 97.

¹⁶ J. Garstang, The land of The Hittites, (London : Constable, 1910), p. 361, quoted in David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 96.

¹⁷ David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, pp. 95-96.

¹⁸ A. Kirk Grayson and Donald B. Redford, Papyrus and Tablet, (New Jersey : Prentice-Hall, 1973), p. 149, quoted in David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 96.

การเป็นโสเภณีที่เรียกว่า cult prostitute ไม่ได้เป็นสิ่งที่สังคมดูถูกประณามหรือรังเกียจ ตรงข้ามกลับให้ความหมายในเชิงดีงามและจะนำสิ่งดีมาสู่ผู้มีสัมพันธ์อีกด้วย

อารยธรรมอียิปต์โบราณ

อารยธรรมอียิปต์อยู่แถบลุ่มแม่น้ำไนล์และเจริญรุ่งเรืองระหว่างช่วง 3,200-663 ปีก่อนคริสตกาล พบว่าในช่วงที่อียิปต์รุ่งเรืองนั้น เรื่องราวเกี่ยวกับชายที่ชายประเวณีแทบจะไม่มี การกล่าวถึง แม้แต่ในจารึกและเอกสารจากกระดาษปาปิรุส เรื่องราวเนื้อหาส่วนใหญ่เกี่ยวพันอยู่กับแต่เรื่องพิธีทางศาสนา มีการกล่าวถึงพฤติกรรมรักเพศเดียวกัน (Homosexuality)¹⁹ น้อยมาก เชื่อว่าเป็นเพราะชาวอียิปต์ประณามพฤติกรรมในรูปแบบดังกล่าวคล้ายกับพวกกลุ่มเมโสโปเตเมีย หนังสือเวทมนตร์ชื่อ “บันทึกของผู้ตาย” (Book of the Dead) ซึ่งเป็นหนังสือที่เขียนบนกระดาษปาปิรุส เป็นคาถาล้มล้างบาปหรือความผิด โดยจะใส่ไว้ในที่เก็บศพเพื่อให้ผู้ตายขึ้นสวรรค์ ซึ่งบันทึกของผู้ตายนี้ก็ได้อธิบายถึงทัศนคติเชิงลบต่อการเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมรักเพศเดียวกัน²⁰

อย่างไรก็ตามในอียิปต์ยังมีโสเภณีหญิงในศาสนสถานอยู่²¹ ไม่มีหลักฐานใดที่แสดงว่ามีผู้ชายคนใดยอม “ตอน”²² อวัยวะเพศเพื่อสังเวตต่อเทพเจ้า รวมถึงเรื่องราวการมีสัมพันธ์ทางเพศกับเพศเดียวกันเพื่อจุดประสงค์เชิงวัฒนธรรมก็ไม่มีกล่าวถึง²³ สาเหตุที่การดำเนินพิธีเชิงวัฒนธรรมไม่อาจฝังรากในอียิปต์ได้เป็นเพราะเกิดจากการรวมอาณาจักรระหว่างอียิปต์ตอนบนและอียิปต์ตอนล่างทำให้วัฒนธรรมที่ผูกพันเกี่ยวกับพิธีกรรมทางเพศถูกกลืนหายไปโดยฝ่ายที่มีอำนาจหรืออิทธิพลเหนือกว่า²⁴

¹⁹ David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 127.

²⁰ Ibid., p. 132.

²¹ Eric Carlton, *Ideology and Social Order*, (London : Routledge and Kegan Paul, 1977), p. 109, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 128.

²² ทวีศักดิ์ ญาณประทีป, *พจนานุกรม ฉบับเฉลิมพระเกียรติ พ.ศ. 2530*, พิมพ์ครั้งที่ 11, (กรุงเทพมหานคร : วัฒนาพานิช, 2534), น. 328. ระบุว่า “ตอน” หมายถึง ตัดหรือทำลายอวัยวะซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการสืบพันธุ์เพื่อไม่ให้เกิดลูก

²³ David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 128.

²⁴ Kurt Mendelson, *The Riddle of the Pyramids*, (New York : Praeger, 1974), quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 128.

อารยธรรมกรีก

อาณาจักรกรีกตั้งอยู่ทางตอนใต้ของคาบสมุทรบอลข่าน ตะวันออกสุดของยุโรปตอนใต้ มีลักษณะการปกครองแบบ “นครรัฐ” รุ่งเรืองในช่วง 800-31 ปีก่อนคริสตกาล²⁵

ในสมัยที่อาณาจักรกรีกเจริญรุ่งเรืองนั้น สังคมกรีกให้การยอมรับกับพฤติกรรมของชายรักเพศเดียวกันค่อนข้างสูง ปราชญ์หรือนักคิดหลายคนต่างให้ความสนใจและแสดงทรรศนะเกี่ยวกับพฤติกรรมรักเพศเดียวกันอย่างกว้างขวางไม่ว่าจะเป็นอริสโตเติล (Aristotle) หรือเพลโต (Plato) ซึ่งเป็นปราชญ์ชื่อดังแห่งยุคทั้งสิ้น การแสดงออกของพฤติกรรมรักเพศเดียวกันมีหลักฐานปรากฏมากมาย เช่น ในภาพวาด จากละคร วรรณกรรม สุนทรพจน์ ปรัชญา ถือได้ว่ายุคกรีกเป็นช่วงที่พฤติกรรมชายรักเพศเดียวกันเติบโตมากในหลายนครรัฐ โดยไม่มีกฎหมายห้ามและไม่มีมาตรการหาประณาม (Stigmatize) ความสัมพันธ์ระหว่างชายกับชาย ผู้ที่รักเพศเดียวกันและรักต่างเพศได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน²⁶

ความสัมพันธ์ระหว่างชายกับชายโดยทั่วไปที่เกิดขึ้นในยุคกรีกจะมองเงื่อนไขของสถานะทางสังคม (Social Status) ด้วย การมีเพศสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่มีสถานะใกล้เคียงกัน เช่น เพื่อน จะถูกตำหนิติเตียน แต่ถ้าเป็นความสัมพันธ์ระหว่างชายที่อายุแก่กว่าหรือผู้ใหญ่ ฐานะดีกับเด็กที่อายุต่ำกว่าจะได้รับการยอมรับ ดังนั้นชาวกรีกจึงเลือกที่จะมีความสัมพันธ์กับผู้ที่มีฐานะต่ำกว่า เช่น ทาส ผู้ค้าประเวณี เด็กที่มักจะมีเพศสัมพันธ์ด้วยนั้นส่วนใหญ่จะเป็นวัยรุ่น ชาวกรีกเรียกเด็กในช่วงดังกล่าวว่า “Eromenos” หรือ “Paidica”²⁷

สำหรับเรื่องราวเกี่ยวกับชายที่ค้าประเวณีหรือเป็นโสเภณีในช่วงที่กรีกเจริญรุ่งเรืองมีการกล่าวถึงเช่นกัน จากภาพวาดของพวกมีโนอัน (Minoan) ซึ่งเป็นภาพผู้ชายที่แต่งกายด้วยเสื้อผ้าของสตรีเพศ บ่งชี้ว่ากรีกยังคงมีพิธีกรรมที่เรียกว่า Homosexual cult prostitution²⁸ สังคมกรีกถือว่าการค้าประเวณีไม่เป็นที่ผิดกฎหมาย แต่ถือเป็นการกระทำที่น่าอับอาย การพิจารณาว่าความสัมพันธ์ระหว่าง “Eromenos” กับผู้ที่เป็นผู้ใหญ่แล้วหรือ “Erastes” นั้นเข้าข่ายการค้าประเวณีหรือไม่ยังเป็นประเด็นที่คลุมเครือ เพราะปกติความสัมพันธ์ของทั้งสองถูกมองว่าเรื่องของเกียรติอันสง่างาม (Loftiest of motives) แต่หาก “Eromenos” เรียกร้องสิ่งตอบแทน มีนัยว่าเด็กกำลังค้าประเวณีอยู่หรือไม่ยังเป็นสิ่งที่น่าสงสัย²⁹

²⁵ นันทนา กปิลกาญจน์, ประวัติศาสตร์และอารยธรรมโลก, น. 114.

²⁶ David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 142.

²⁷ *Ibid.*, p. 147.

²⁸ *Ibid.*, p. 141.

²⁹ *Ibid.*, p. 151.

อารยธรรมโรมันก่อนคริสตกาล

อารยธรรมโรมันคือดินแดนที่เป็นประเทศอิตาลีในปัจจุบัน ซึ่งเป็นดินแดนอีกแห่งหนึ่งที่มีประวัติศาสตร์เกี่ยวกับพฤติกรรมชายรักเพศเดียวกันยาวนาน ชาวเผ่าดั้งเดิมของโรมันคือ ชาวอีทรัสกัน (Etruscan) ก่อนหน้านี้เมื่อราว 400 ปีก่อนคริสตกาล นักประวัติศาสตร์ชาวกรีกได้เดินทางมาเยือนดินแดนแห่งนี้ ได้บันทึกไว้ว่า ผู้ชายชาวอีทรัสกันนิยมมีเพศสัมพันธ์กับเด็กชาย³⁰ ซึ่งอาจตกทอดถึงปัจจุบัน เนื่องจากในยุคนี้พบว่าอิตาลีเป็นดินแดนที่มีชายขายบริการอยู่อาศัย³¹

บรรดากวีชาวโรมันไม่ว่าจะเป็น คาทูลลัส ทิบูลลัส เวจิล หรือ ฮาเรช ต่างเสนอผลงานที่มีมุมมองเกี่ยวกับกลุ่มรักเพศเดียวกัน³² ผู้ชายวัยหนุ่มชาวโรมันมักจะมีทาสผู้ชายสำหรับร่วมหลับนอนและมีเพศสัมพันธ์ก่อนที่พวกเขาจะแต่งงาน³³ ขณะที่ชาวโรมันบางคนมองการมีเพศสัมพันธ์โดยเฉพาะกับทาสหรือโสเภณีเป็นการกระทำที่ไร้เกียรติ³⁴ แต่เป็นมุมมองเฉพาะกลุ่มเท่านั้น เพราะชาวโรมันส่วนใหญ่มองว่าขึ้นอยู่กับฐานะของคู่นอนที่ทำให้พฤติกรรมทางเพศไม่เป็นที่ยอมรับ ในยุคโรมันอาชีพขายคำประเวณีเป็นสิ่งที่ถูกกฎหมาย มีการเก็บภาษี และชายที่คำประเวณีเหล่านี้มีวันหยุดตามกฎหมาย (Legal holiday) เป็นของตนเองด้วย³⁵

³⁰ Ibid., p. 152.

³¹ Vern Bullough, *Sexual Variance in Society and History*, (New York : Wiley, 1976), pp. 141–142, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 155.

³² Otto Kiefer, *Sexual life in Ancient Rome*, (London : Abbey Library, 1934), pp. 186–202, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 154.

³³ Otto Kiefer, *Sexual life in Ancient Rome*, (London : Abbey Library, 1934), p. 321, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 157.

³⁴ Ramsey MacMullan, “Rome Attitudes to Greek Love,” *Historia* 31 (1982) : 484–502, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 157.

³⁵ Otto Kiefer, op. cit., footnote 32, p. 114, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 157.

อารยธรรมจีน

จากหลักฐานพบว่าในประวัติศาสตร์จีนมีการกล่าวถึงชายรักเพศเดียวกันตั้งแต่ราชวงศ์ฮั่น เมื่อประมาณ 206 ก่อนคริสต์กาลถึง ค.ศ. 220 พฤติกรรมดังกล่าวเป็นที่นิยมมากในยุคนี้³⁶ โดยเฉพาะในราชสำนักและราชวงศ์ชั้นสูง แต่ความสัมพันธ์ที่มีนั้นไม่พบหลักฐานใดยืนยันว่ามีส่วนเกี่ยวข้องกับพิธีกรรมทางศาสนา นอกจากนี้ยังพบว่าในยุคดังกล่าวความสัมพันธ์ในหมู่ชายรักเพศเดียวกันยังเป็นที่นิยมในกลุ่มนักแสดง ซึ่งจะใช้นักแสดงชายทั้งหมด ชายที่แสดงเป็นหญิงบนเวทีมักจะมีสัมพันธ์ทางเพศกับชายที่แสดงด้วย³⁷

ในช่วง ค.ศ. 1111-1117 มีการออกกฎหมายปราบปรามชายที่ค้าประเวณีโดยกำหนดโทษอย่างรุนแรง ซึ่งเป็นเพียงช่วงเวลาสั้นๆ ในประวัติศาสตร์เท่านั้น หลังจากนั้นในช่วงราชวงศ์ซ้อง (ค.ศ. 1127-1179) กลุ่มชายที่ค้าประเวณีรุ่งเรืองถึงขนาดมีสมาคมเป็นของตนเอง สามารถปรากฏตัวต่อหน้าสาธารณชนด้วยกิริยาและเสื้อผ้าเช่นเดียวกับสตรี³⁸ รวมถึงมีเทพเจ้าเป็นของตัวเองเฉพาะ ชื่อว่า “Tcheou-Wang” การปรากฏขึ้นของชายที่ค้าประเวณีเป็นผลกระทบมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่ไม่ทั่วถึง ชายที่มีฐานะยากจนจะยอมขายตัวให้แก่ชายที่มีฐานะปานกลางและชั้นสูงเพื่อแลกกับเงินและความอยู่รอด

จากบันทึกของนักเดินทางที่ผ่านมายังกรุงปักกิ่งเมื่อ ค.ศ. 1583 และระหว่างปี ค.ศ. 1609-1610 พบว่าในช่วงดังกล่าวการค้าประเวณีของชายเป็นสิ่งที่ถูกกฎหมาย และกระทำได้โดยเปิดเผย ตามท้องถนนเต็มไปด้วยเด็กที่ถูกจับแต่งตัวเหมือนกับโสเภณี โดยจะมีคนมาซื้อเด็กเหล่านี้แล้วนำไปฝึกสอนให้เล่นดนตรี ร้องเพลงและเต้นรำ³⁹ นอกจากนี้ยังพบว่ามีสำนักชายขายบริการเปิดขึ้นที่กวางตุ้งและอีกหลายเมือง

สำหรับการปรากฏขึ้นของ “ขันที” (Eunuch) ในประวัติศาสตร์จีนเริ่มมีตั้งแต่ราชวงศ์เซียง ระหว่าง 1766-1122 ปีก่อนคริสต์กาล คนจีนในสมัยกษัตริย์หวางตี้เรียกขันทีว่า

³⁶ Robert H. Van Gulik, *Sexual Life in Ancient China*, (Leiden : E.J. Brill, 1961), p. 28, 62, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 161.

³⁷ Vern Bullough, *Sexual Variance in Society and History*, pp. 304-307, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 162.

³⁸ Robert H. Van Gulik, op. cit., footnote 35, p. 163, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 162.

³⁹ Jonathan D. Spence, *The Memory Palace of Mateo Ricci*, (New York : Viking, 1984), p. 220, quoted in David F. Greenberg, *The Construction of Homosexuality*, p. 162.

“เอียนเหียน” แปลว่า คนที่ตัดอวัยวะเพศออก สมัยต่อมาเปลี่ยนเป็น “ฮว่านกววน” แปลว่า ข้าราชการสำนัก หรือ “หวางเหมินชื่อหลาน” แปลว่า ผู้รับใช้ในประตูเหลือง⁴⁰ ซึ่งสีเหลืองของคนจีนหมายถึง กษัตริย์

ชั้นที่ในสมัยแรกๆ เกิดขึ้นจากการนำนักโทษสงครามมาตัดอวัยวะเพศเพื่อป้องกันการสร้างเผ่าพันธุ์ ภายหลังในราชวงศ์โจว พบว่ามีการลงโทษอาชญากรด้วยการตัดอวัยวะเพศด้วยเช่นกัน ในสมัยราชวงศ์โจว นี้เองที่เริ่มนำชั้นที่มารับใช้ในราชสำนักโดยทำหน้าที่ดูแลหม่อมห้ามของกษัตริย์⁴¹ นอกจากจะรับใช้เรื่องทั่วไปแล้ว บางที่ชั้นที่ยังต้องปรนนิบัติเจ้านายที่ชอบไม้ป่าเดียวกันด้วย⁴² ในสมัยราชวงศ์หมิง ชั้นที่มีอิทธิพลในราชสำนักมาก ครอบครองอำนาจทั้งในราชสำนักและข้าราชการ

ปัจจุบันคาดว่าจำนวนชายรักเพศเดียวกันในจีนมีจำนวนมากถึง 20 ล้านคน พฤติกรรมรักเพศเดียวกันนั้นกฎหมายไม่มีบทลงโทษแต่สังคมจีนไม่ยอมรับ แหล่งชุมนุมของบรรดาพวกรักเพศเดียวกันทั้งชายและหญิงที่นิยมมากที่สุด คือ สวนสาธารณะดงตัน พบว่ามีการขายบริการทางเพศเกิดขึ้นที่สวนสาธารณะแห่งนี้ด้วย⁴³

อารยธรรมฮินดู

อารยธรรมฮินดูเป็นอารยธรรมที่ศาสนาเข้ามาบดบังมาก่อนข้างมาก พฤติกรรมทางเพศของกลุ่มรักเพศเดียวกันถูกกำหนดเป็นข้อห้าม รวมถึงพฤติกรรมรักต่างเพศบางลักษณะด้วย อย่างไรก็ตามแม้จะปฏิเสธพฤติกรรมรักเพศเดียวกัน แต่มิได้มีมาตรการปราบปรามอย่างจริงจัง Laws of Manu ซึ่งเป็นเอกสารทางกฎหมายของฮินดู กำหนดโทษเพียงเล็กน้อยหากพบว่ามีความสัมพันธ์แบบรักเพศเดียวกัน ขณะเดียวกันก็มิได้มีการบังคับใช้กฎหมายนี้อย่างเคร่งครัดและทั่วถึงทำให้พฤติกรรมรักเพศเดียวกันยังคงมีอยู่⁴⁴

⁴⁰ เล่าชวนหัว (นามแฝง), ชั้นที่ : สิ่งขำขันทางมนุษยศาสตร์, พงศ์เทพ มนุพิพัฒน์ พงศ์, บรรณาธิการ, (กรุงเทพมหานคร : เคล็ดไทย, 2534), น. 15-17.

⁴¹ David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, pp. 162-163.

⁴² วันชัย ตัน, “อภิมหาเกย์,” สารคดี 9 (สิงหาคม 2536) : 52.

⁴³ เรื่องเดียวกัน.

⁴⁴ Thoms R. Trautmann, Dravidian Kinship, (Cambridge : Cambridge University Press, 1981), pp. 294-295,303, quoted in David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 170.

สำหรับโสเภณีผู้ชาย พบว่าบางวัดของชาวฮินดูมีโสเภณีหญิงและเด็กอยู่เช่นกัน⁴⁵ ในหมู่บ้านฮิจราส (Hijras) ของอินเดีย ยังคงมีผู้ที่เลือกใสในเทวีปารวตี (Parvati) และบาฮูชา-รา มาตา (Bahuchara Mata) คนเหล่านี้มีทั้งที่แปลงเพศแล้วและยังไม่ได้แปลงเพศ โดยจะแต่งกายเช่นเดียวกับผู้หญิง เดินขอทาน พร้อมทั้งร้องเพลงและเต้นรำ ปัจจุบันยังสามารถพบคนกลุ่มนี้ได้ในเมืองใหญ่ๆ ทั่วไปทางตอนเหนือของอินเดีย นอกจากนี้ยังพบว่าพวกคนกลุ่มนี้เกี่ยวข้องกับการค้าประเวณีกับชายรักเพศเดียวกันด้วยซึ่งการกระทำดังกล่าวมิได้เกี่ยวพันกับลัทธิความเชื่อแต่อย่างใด⁴⁶ ลัทธิการบูชาเทวีที่พบทางตอนใต้ของอินเดียและในประเทศศรีลังกามีลักษณะเกี่ยวข้องกับการแปลงเพศเช่นกัน แต่ในปัจจุบันไม่มีการค้าประเวณี

บางท่านยังเชื่อว่า การค้าประเวณีของชายรวมถึงลัทธิซึ่งเกี่ยวกับพฤติกรรมรักเพศเดียวกันและการแปลงเพศในอินเดียไม่น่าจะก่อตัวขึ้นจากการเข้ามาครอบครองของชาวอารยัน แต่ น่าจะเป็นลัทธิดั้งเดิมที่ยังคงดำรงอยู่แม้จะมีการครอบงำของวัฒนธรรมใหม่⁴⁷

ชายขายบริการในประเทศไทย

จะเห็นได้ว่าเรื่องราวเกี่ยวกับชายขายบริการมีมานานแล้ว รวมถึงมีในทุกภูมิภาคของโลกและมีมาตั้งแต่ยุคอารยธรรมโบราณตามที่อธิบายมาข้างต้น สำหรับความเป็นมาของชายขายบริการในประเทศไทยนั้นแม้ว่าจะไม่มีหลักฐานเชิงประวัติศาสตร์ยืนยันการเริ่มก่อตัวในอดีต แต่จากที่มีการศึกษาระบุว่า ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นช่วงที่มีชาวต่างประเทศเข้ามาในประเทศไทยมาก ในจำนวนนี้มีกลุ่มชายรักเพศเดียวกันอยู่ด้วย ชาวต่างประเทศเหล่านี้ได้นำเอาวัฒนธรรมทางเพศแบบชาย-ชายเข้ามา ด้วยการใช้สวนสาธารณะต่างๆ เป็นที่นัดพบและจับคู่ เช่น บริเวณสนามหลวง สะพานพุทธฯ สวนลุมพินี และข้างวังสราญรมย์⁴⁸ และในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 นี้เองที่เริ่มมีผู้ชายที่ทำการค้าประเวณีเกิดขึ้น ซึ่งได้แก่ “กะเทย” หรือ

⁴⁵ J. N. Farquhar, Modern Religious Movements in India, (Lonson : Macmillan, 1929), pp. 408-409, quoted in David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 99.

⁴⁶ Robert Vane Russel, Tribes and Castes of the Central Provinces of India, (London : Macmillan, 1916), p. 3.206, quoted in David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 100.

⁴⁷ David F. Greenberg, The Construction of Homosexuality, p. 100.

⁴⁸ ประภอบ ศรีวิจนะ และดวงพร คำคุณวัฒน์, ผู้ชายขายตัว, (กรุงเทพมหานคร : สหธรรมิก, 2539), น. 3.

ชายรักเพศเดียวกันที่แต่งตัวและทำกิริยากระดุ้ง กระตั้งคล้ายผู้หญิง โดยจะเที่ยวเดินเตร็ดเตร่อยู่ทั่วไปคอยหาเหยื่อชาวต่างประเทศตามถนนหนทางและสถานที่ต่างๆ⁴⁹

อย่างไรก็ตาม ในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 นั้น สถานบริการที่มีชายขายบริการประจำอยู่ไม่มีการจัดตั้งขึ้นอาจเป็นเพราะยังมิได้มีการค้าประเวณีกันอย่างจริงจังในเชิงธุรกิจอย่างเช่นในปัจจุบัน โดยมองว่าเป็นการระบายออกของความรู้สึกทางเพศของกลุ่มชายรักเพศเดียวกันเท่านั้น ซึ่งในช่วงขณะนั้น “เงิน” หรือ “ค่าตอบแทน” ถือเป็นสิ่งที่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมอบให้เนื่องจากความพอใจ มิใช่เงื่อนไขสินจ้างจากการค้าประเวณีแต่อย่างใด⁵⁰

จุดเริ่มต้นของสถานบริการที่มีชายขายบริการในสังคมไทยเท่าที่มีการศึกษาพบว่าเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2507 ธุรกิจที่เปิดบริการเฉพาะกลุ่มของชายรักเพศเดียวกันได้เปิดดำเนินการ โดยสถานบริการแห่งแรกที่เปิดบริการมีลักษณะเป็นบาร์ชื่อ “เฟรมมิ่ง เฮาส์” จุดประสงค์ของบาร์นั้นต้องการให้เป็นที่พักพิงของกลุ่มเกย์ โดยยังมิมีการขายบริการทางเพศโดยตรง สถานบริการที่มีการค้าประเวณีเชิงพาณิชย์อย่างจริงจังเกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2508-2509 เป็นสถานบริการในย่านวงเวียนใหญ่ ที่มีชื่อเสียงมากที่สุดคือ บ้านยศวดี ซึ่งในกลุ่มนักเที่ยวและชายขายบริการเรียกกันติดปากว่า “บ้านยศ”⁵¹ ซึ่งในช่วงเวลาเดียวกันประมาณ พ.ศ. 2509 ได้เกิดบาร์เฉพาะกลุ่มขึ้นอีกแห่งหนึ่งข้างโรงแรมโอเรียนเต็ล ชื่อ “ซีแอก” ซึ่งเป็นบาร์ที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มชายรักเพศเดียวกันชาวต่างประเทศมาก แต่สถานที่แห่งนี้ยังคงไม่มีการค้าประเวณีอย่างโจ่งแจ้ง กล่าวคือยังมิมีการนำชายขายบริการออกจากบาร์หรือที่เรียกว่า “การออฟเด็ก”⁵² ในระยะหลังปรากฏว่าลูกค้าที่มาเที่ยวบาร์แห่งนี้ ส่วนใหญ่เป็นคนไทยที่ต้องการมาขายบริการทางเพศ เมื่อเพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ จึงกลายเป็นแหล่งการค้าประเวณี และเป็นจุดเริ่มต้นของการค้าประเวณีในกลุ่มชายรักเพศเดียวกันด้วยตนเอง⁵³

บาร์แห่งแรกที่เปิดให้มีการออฟเด็กได้เปิดดำเนินการเมื่อปี 2512 ซึ่งอยู่ในย่านพัฒนาพงษ์ เป็นบาร์ชื่อ “ทไวไลท์” โดยทางบาร์จะจัดหาชายขายบริการมาไว้คอยสนองความ

⁴⁹ เฉลิมพล สัตถาภรณ์, “ปัญหาโสเภณีในประเทศไทย,” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2508), น. 7.

⁵⁰ สิริชัย วงศ์สาริตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532), น. 232.

⁵¹ ประกอบ ศรีวัจนะ และ ดวงพร คำบุญวัฒน์, ผู้ชายขายตัว, น. 4.

⁵² เรื่องเดียวกัน.

⁵³ สิริชัย วงศ์สาริตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” น. 233.

ต้องการของลูกค้า⁵⁴ หลังจากนั้นสถานบริการทั้งในรูปแบบของบาร์ อะโกโก้ ผับ วิดีโอเทค ร้านอาหารและสถานบริการร่างกายต่างทยอยเปิดตัว ซึ่งแต่ละแห่งจะจัดให้มีชายขายบริการไว้คอยบริการลูกค้า

1.2 ประเภทของสถานบริการ

สถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันเท่าที่มีการศึกษามาก่อนหน้านี้และจากการสำรวจจากหนังสือผลิตเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน เช่น มิถุนา นีออน ฯลฯ สามารถจำแนกสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันได้ดังนี้

1. บาร์อะโกโก้ (A-Go-Go)

สถานบริการประเภทอะโกโก้ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในย่านพัฒนาพงษ์ แหล่งธุรกิจทางเพศอันมีชื่อในกรุงเทพมหานคร โดยจะมีเด็กบริการหรือเจ้าหน้าที่ของทางบาร์ยืนเชียร์แขกและคอยบริการอยู่หน้าประตู ลักษณะภายในของสถานประกอบการประเภทนี้จะตกแต่งอย่างสวยงาม มีการแบ่งพื้นที่อย่างเห็นได้ชัดระหว่างแขกที่มาเที่ยวกับเวทีสำหรับแสดงโชว์ เช่นเดียวกับบาร์อะโกโก้ทั่วไป บางแห่งอาจมีเสาเหล็กสำหรับให้ชายขายบริการใช้เต้นโชว์ประกอบเพลง ชุดที่ชายขายบริการเหล่านี้สวมใส่ขณะที่ทำงานอยู่ในบาร์เป็นชุดที่ค่อนข้างรัดรูปโชว์สัดส่วน ซึ่งชายขายบริการจะใส่เหมือนกันหมด ส่วนใหญ่ชุดที่ใช้ของแต่ละแห่งจะแตกต่างกันบ้างแต่ที่นิยมคือกางเกงบีกินีแบบเว้ากัน ส่วนท่อนบนนิยมเปลือยไม่สวมใส่เสื้อผ้า พื้นที่สำหรับแขกบางแห่งอาจจะจัดเป็นชุดโซฟาเล็กๆ กินพื้นที่ไม่มาก บางแห่งอาจจะมีทั้งที่เป็นโต๊ะนั่งและที่จัดเป็นเคาน์เตอร์รายรอบเวที ซึ่งแล้วแต่ทางสถานบริการแต่ละแห่งจะเห็นเหมาะสม

ส่วนรูปแบบของการแสดงบนเวทีส่วนใหญ่จะเป็นการเต้นอะโกโก้ประกอบกับเสียงเพลงแล้ว ยังมีการแสดงเพื่อสลับรายการ การแสดงโชว์ส่วนใหญ่มีขึ้นก็เพื่อกระตุ้นความต้องการทางเพศของแขกที่มาเที่ยว ซึ่งนำไปสู่การซื้อบริการทางเพศในที่สุด ตัวอย่างของการแสดงที่พบบ่อย ได้แก่ การโชว์ขนาดของอวัยวะเพศขณะที่แข็งตัว การแสดงการมีเพศสัมพันธ์ในลีลาและท่วงท่าต่างๆ หรือ “โชว์ฟัดกิ้ง” การแสดงชุดสำเร็จความใคร่ด้วยตัวเองหรือ “โชว์ชั๊กวาว” และโชว์ประเภทอื่นๆ อีก เช่น โชว์เทียน โชว์อาบน้ำ ฯลฯ⁵⁵

⁵⁴ ประกอบ ศรีวิจนะ และ ดวงพร คำคุณวัฒน์, ผู้ชายขายตัว, น. 5.

⁵⁵ ชาตรี ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา และชมพูนุช ถาวรกิจ, “บาร์เกย์ : จุดต่างความฝันบนทางแยกชีวิต,” สยามโพสต์ (25 เมษายน 2540) : 25, 31.

2. คอกเทลเลานจ์ (Cocktail Lounge)

สถานบริการแบบคอกเทลเลานจ์ส่วนใหญ่จะไม่อูจาด และไม่มีการโชว์ที่ “โจ๋งครึ่ม” อย่างเช่นบาร์อะโกโก้ แต่จะเน้นบริการที่สุภาพ นอบน้อม และค่อนข้างให้เกียรติแขก ชายชายบริการในสถานบริการประเภทนี้จะแต่งกายสุภาพ ค่อนข้างเปิดเผยและให้บริการแก่แขกโดยทั่วไป สภาพภายในจะได้รับการตกแต่งให้สวยงาม โรแมนติก ให้ความรู้สึกสบายแก่แขกที่มาเที่ยว นั่งฟังเพลงเบาๆ ท่ามกลางบรรยากาศสลัวๆ บางแห่งจัดคาราโอเกะบริการ ทั้งนี้เพื่อต้องการให้เป็นสถานที่พักผ่อนคลายเครียดหลังเลิกงาน โดยพบปะกับเพื่อนในสังคมของตนเอง และเป็นแหล่งนัดพบของชายรักเพศเดียวกัน

สถานบริการประเภทนี้จะให้ชายชายบริการนั่งแยกออกจากกลุ่มลูกค้าแต่อยู่ในพื้นที่ซึ่งสามารถมองเห็นกันได้ง่าย โดยมีพนักงานเชียร์แขกเข้ามาให้คำแนะนำผู้ที่มาเที่ยว พนักงานเชียร์แขกจะให้ข้อมูล รวมทั้งภาพประกอบของชายชายบริการแต่ละคน บางแห่งอาจมีการฉายสไลด์ภาพของชายชายบริการประกอบด้วย ถ้าถูกใจชายชายบริการคนใดสามารถนำออกนอกสถานที่โดยจ่ายค่าบริการแก่ทางสถานบริการ ซึ่งบางแห่งอาจจัดสถานที่เพื่อรับรองลูกค้าที่ต้องการสถานที่ประกอบกิจกรรมทางเพศด้วย⁵⁶

3. สถานบริการอบไอน้ำ (Steam)

สถานบริการประเภทอบไอน้ำหรือที่เรียกกันโดยทั่วไปว่า “ซาวน่า”⁵⁷ บางแห่งอาจจะเรียกตัวเองว่าเป็นสถานบริหารร่างกาย (Health Club) สถานบริการเหล่านี้ส่วนใหญ่มีพนักงานบริการเป็นชายทั้งสิ้น และจำกัดเฉพาะแต่ลูกค้าที่เป็นผู้ชายเท่านั้น⁵⁸ สถานที่แบบนี้ที่ที่มีชื่อเสียงและสุดฮิตในหมู่เกย์ ได้แก่ สถานออกกำลังกายที่มีชื่อเหมือนสวนลอยฟ้าของกรีกโบราณ ที่เหลือกระจายไป ส่วนมากอยู่บนถนนสุขุมวิท⁵⁹

⁵⁶ สิริชัย วงศ์สาธิตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” น. 238-239.

⁵⁷ ปกติแล้ว สถานบริการอบไอน้ำ (Steam) มักเข้าใจกันผิดเรียกว่าเป็นซาวน่า (Sauna) ซึ่งเป็นการอบแห้ง จริงๆ แล้วภายในห้องซาวน่าจะไม่มีไอน้ำหนาที่บชื้นห้องอบไอน้ำ แต่จะใช้การต้มน้ำรดวัตถุที่มีความร้อนเพื่อให้เกิดไอบอบอวลภายในห้องเท่านั้น

⁵⁸ บงกชมาศ เอกเอี่ยม, “เกย์ : กระบวนการพัฒนาและธำรงเอกลักษณ์รักร่วมเพศ,” น. 150.

⁵⁹ ทศวรรษ รัตนวิมล, “ปอกเปลือกชาย ผู้พลีกายให้เกย์,” กรุงเทพ 30 4 (กันยายน 2532) : 31.

ชาน้ำหรือสถานบริหารร่างกายเหล่านี้จะประกอบด้วย 3 ส่วนใหญ่ๆ คือ⁶⁰

1. ห้องบริหารร่างกาย (Fitness room) เป็นห้องที่มีอุปกรณ์ในการออกกำลังกายเหมือนสถานบริหารร่างกายธรรมดาทั่วไป อาจมีพนักงานชายหน้าตาดีคอยให้คำแนะนำ
2. ห้องพักผ่อน เป็นส่วนที่จัดไว้ให้แขกที่มาเที่ยวได้นั่งพักผ่อน มีชายชายบริการคอยบริการเป็นเพื่อนคุย บริการเครื่องดื่ม อาจจะมีการเปิดวิดีโอภาพยนตร์ลับเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันเพื่อให้ความบันเทิงกับแขกอีกด้วย บางแห่งอาจจัดในรูปแบบผับเล็กๆ หรือคอฟฟี่ช็อป
3. ห้องอบไอน้ำหรือห้องสตีม บรรยากาศภายในของห้องอบไอน้ำจะคละคลุ้งไปด้วยควันไอน้ำ อุณหภูมิภายในค่อนข้างร้อนเพื่อให้ร่างกายขับเหงื่อ ภายในห้องอบไอน้ำมักจะมองเห็นเพียงเปลือยกลาง แขกที่มาใช้บริการมักมีเพศสัมพันธ์กันในห้องอบไอน้ำ

นอกจาก 3 องค์ประกอบหลักแล้ว บางสถานบริการอาจจะจัดให้มีอ่างน้ำวนที่เรียกว่า “จากุชชี” (Jacuzzi) ส่วนตัว มีบริการห้องทั้งในกรณีที่ต้องการบริการนวดหรือเพื่อประกอบกิจกรรมทางเพศ บางแห่งมีบริการคาราโอเกะ⁶¹ นอกจากนี้สถานบริการบางแห่งจัดให้มีบริการเสริมที่เรียกว่า “เขาวงกต” ซึ่งเป็นห้องมืดสนิท วกไปวนมา ผู้ที่เข้าไปต้องคลำทางหาทางออกเอง การใช้ประสาทสัมผัสผ่าน “มือ” คลำหาทางออกนี้เองที่นำไปสู่การมีเพศสัมพันธ์กันในห้องมืดนั้นในที่สุด⁶²

อย่างไรก็ตาม สถานบริการประเภทชาน้ำนี้มักจะส่อไปในทางที่เป็นสถานปฏิบัติกิจการทางเพศเพื่อผ่อนคลายสำหรับชายรักเพศเดียวกันเท่านั้น ไม่ใช้บริการชาน้ำเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง⁶³

⁶⁰ สิริชัย วงศ์สาริตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” น. 242.

⁶¹ ไพบุลย์ แสนภักดี และคณะ, “คู่มือการปฏิบัติตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2478 และพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ. 2509,” (กรุงเทพมหานคร : บพิธการพิมพ์, 2537), น. 265. ระบุว่า กระทรวงมหาดไทยนิยามลักษณะของสถานประกอบกิจการ “วีดิทัศน์ คาราโอเกะ” ว่า คือ สถานประกอบกิจการซึ่งเปิดบริการสุรา เครื่องดื่ม และเปิดบริการโทรทัศน์ วีดิทัศน์ คาราโอเกะ เพื่อบริการแก่ผู้เข้าไปใช้บริการได้ร้องเพลงตามเนื้อเพลงที่ปรากฏในจอโทรทัศน์ โดยทางร้านจัดไมโครโฟนและจัดลำดับเพลงตามความต้องการของผู้ใช้บริการถึงที่โต๊ะของตนเอง โดยบางครั้งจะมีพนักงานมาปรนนิบัติแก่ผู้ใช้บริการด้วย

⁶² ทศวรรษ รัตนวิมล, “ปอกเปลือกชาย ผู้พลีกายให้เกย์,” : 33.

⁶³ บงกชมาศ เอกเอี่ยม, “เกย์ : กระบวนการพัฒนาและธำรงเอกลักษณ์รักร่วมเพศ,” น. 152.

4. ร้านอาหาร

สถานบริการประเภทร้านอาหารเกิดขึ้นจากแนวคิดในการลดขั้นตอนระหว่างชายขายบริการและผู้ซื้อบริการ เนื่องจากโดยทั่วไปลูกค้าหรือแขกที่มาเที่ยวเมื่อถูกใจเด็กคนใดก็นำออกมาจากสถานบริการ ต่อจากนั้นมักจะพาไปนั่งรับประทานอาหาร เพื่อเป็นการสร้างความคุ้นเคยกันก่อนที่จะมีเพศสัมพันธ์ตามมา เจ้าของกิจการบางคนจึงทำให้มีการเปิดสถานบริการในรูปแบบของร้านอาหารเพื่อลดขั้นตอน

บรรยากาศภายในร้านอาหารจะเปิดบริการทั้งอาหารและเครื่องดื่มเหมือนร้านอาหารทั่วไป ชายขายบริการจะอยู่ในรูปของพนักงานเสิร์ฟ โดยจะแต่งกายสุภาพเรียบร้อยคอยบริการลูกค้าที่เข้ามารับประทานอาหาร ซึ่งปกติจะมีการผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาบริการทั้งนี้เพื่อเป็นการโชว์ตัวให้ลูกค้าเห็น ภายในร้านอาจจะจัดให้มีดนตรีประเภทโฟล์คซอง ชายขายบริการจะขึ้นไปร้องเพลงโชว์ บางครั้งแขกสามารถขึ้นไปร้องเพลงด้วยได้⁶⁴ ร้านอาหารบางแห่งมีบริการคาราโอเกะเสริมด้วย

5. บาร์เต็นรำหรือดิสโก้เทค

บาร์เต็นรำของชายรักเพศเดียวกันมีลักษณะเช่นเดียวกันกับสถานเต็นรำหรือดิสโก้เทคที่เปิดบริการแก่วัยรุ่นทั่วไป บาร์เต็นรำเฉพาะกลุ่มนี้ใช้พนักงานชายล้วน ทั้งตำแหน่งพนักงานขายบัตรเครื่องดื่ม พนักงานเก็บบัตรผ่านประตู พนักงานควบคุมเพลงหรือดี.เจ. บาร์เทนเดอร์หรือพนักงานผสมเครื่องดื่ม จนถึงพนักงานเสิร์ฟทั่วไป

บรรยากาศภายในจะประดับประดาให้หรูหราด้วยแสง สี เสียง ตระการตาด้วยไฟกระพริบ ภายในจะมีฟลอร์เพื่อให้แขกที่มาเที่ยวได้เต้นรำ มีเคาน์เตอร์บาร์อยู่โดยรอบ แขกที่มาเที่ยวอาจชอบเต้นรำอยู่บริเวณโต๊ะเคาน์เตอร์ของตน นอกจากนี้ทางบาร์อาจจะเปิดวิดีโอเพลงสากลเพื่อสร้างความบันเทิงแก่ลูกค้า⁶⁵ บางแห่งอาจมีบริการคาราโอเกะด้วย

ปกติบาร์เต็นรำและบาร์คาราโอเกะบางประเภทจะไม่มีเจ้าหน้าที่คอยบริการไว้คอยบริการแขก แต่โดยทั่วไปจะเป็นสถานที่ซึ่งแขกที่มาเที่ยวได้เต้นรำ พบปะกันพูดคุยกัน และถ้าหากพอใจกันก็จะนำไปสู่การมีเพศสัมพันธ์ ซึ่งทางสถานบริการจะได้ค่าบริการเช่นเดียวกับดิสโก้เทคทั่วไป สำหรับแขกที่มาเที่ยวนั้นอาจจะมีชายขายบริการอิสระเข้ามาเที่ยวปะปนกับลูกค้าทั่วไปเพื่อมองหาลูกค้าภายในสถานบริการเหล่านี้ด้วย

⁶⁴ สิริชัย วงศ์สาริตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” น. 240.

⁶⁵ บงกชมาศ เอกเยี่ยม, “เกย์ : กระบวนการพัฒนาและสร้างเอกลักษณ์รักร่วมเพศ,” น. 147.

นอกจากสถานบริการทั้ง 5 ประเภทแล้ว ธุรกิจอีกประเภทหนึ่งที่สามารถพบได้ในสิ่งพิมพ์หรือนิตยสารเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันค่อนข้างบ่อยในปัจจุบัน ได้แก่ บริการ “Call Boy” หรือการโทรศัพท์ติดต่อชายชายบริการ ธุรกิจประเภทนี้สามารถกระทำได้โดยไม่จำเป็นต้องมีการเปิดร้านหรือกิจการ เพียงแต่เจ้าของธุรกิจต้องสามารถติดต่อชายชายบริการในสังกัดของตน และให้ชายชายบริการเดินทางไปหาลูกค้าที่โทรศัพท์มาแจ้งความประสงค์ขอใช้บริการ อัตราค่าบริการต่อครั้งสำหรับบริการประเภทนี้ไม่ต่ำกว่า 1,500-2,000 บาท

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันพบว่าสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันบางแห่งไม่สามารถแจกแจงได้ตาม 5 ประเภทข้างต้น บางแห่งอาจมีลักษณะการดำเนินกิจการแบบครบวงจร เช่นกรณีของสถานบริการแห่งหนึ่งซึ่งเปิดกิจการที่จังหวัดเชียงใหม่ ให้บริการทั้งในรูปแบบของบาร์อะโกโก้ บริการในรูปแบบของชาดีวอลล์กาแฟ บริการอาบอบนวด ร้านอาหาร ฯลฯ รวมถึงจัดทัวร์เอสเคอร์ทด้วย⁶⁶ นอกจากนี้ยังพบว่าในต่างจังหวัดมีการเปิด “บ้าน” เพื่อทำธุรกิจขายบริการทางเพศเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันด้วย ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับ “สำนักบริการ” หรือ “ช่อง” ของโสเภณีหญิงขนาดเล็กที่พบเห็นได้ทั่วไป

1.3 แนวคิดเกี่ยวกับสภาพการจ้าง

โดยปกติการจ้างงานระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างเป็นเรื่องการตกลงกันเองระหว่างทั้งสองฝ่ายที่จะกำหนดเงื่อนไขในการทำงานค่าตอบแทน และผลประโยชน์ในการทำงานร่วมกัน ทั้งนี้โดยมีกฎหมายคุ้มครองแรงงานกำหนดมาตรฐานขั้นต่ำในการใช้แรงงาน การจ่ายค่าตอบแทนในการทำงานของลูกจ้าง ฯลฯ ได้ ซึ่งนายจ้างและลูกจ้างจะกำหนดหรือตกลงให้ต่ำกว่ามาตรฐานนั้นมิได้⁶⁷

คำว่า “สภาพการจ้าง” มีความสำคัญเพราะเป็นเงื่อนไขให้เกิดสิทธิต่างๆ ตามมา⁶⁸

⁶⁶ มิถุนา 96 (เมษายน 2540) : 26.

⁶⁷ เกษมสันต์ วิลาวรรณ, กฎหมายแรงงานสำหรับนักบริหาร, (กรุงเทพมหานคร : ธรรมสาร, 2537), น. 62.

⁶⁸ เกษมสันต์ วิลาวรรณ, กฎหมายแรงงานสัมพันธ์ (พระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518), พิมพ์ครั้งที่ 5, (กรุงเทพมหานคร : นิติบรรณการ, 2538), น. 8.

ความหมายของสภาพการจ้าง

“สภาพการจ้าง” ตามมาตรา 5 แห่งพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518 หมายถึง “เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน กำหนดวันและเวลาทำงาน ค่าจ้าง สวัสดิการ การเลิกจ้าง หรือ ประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน”⁶⁹

จากความหมายดังกล่าวสามารถแยกพิจารณาได้ดังนี้⁷⁰

1. เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน แยกได้เป็นเงื่อนไขในการจ้างและเงื่อนไขการทำงาน

1.1 เงื่อนไขการจ้าง หมายถึง ข้อตกลงที่นายจ้างได้จ้างลูกจ้างเข้าทำงาน เป็นสัญญาจ้างที่มีกำหนดเวลาการจ้างแน่นอนหรือไม่ก็ได้ เช่น ตกลงจ้างลูกจ้างเข้ามาทำงานมีกำหนดเวลา 2 ปี หรือถ้าไม่ได้กำหนดเวลาไว้ก็เป็นข้อตกลงการจ้างที่ไม่มีกำหนดเวลาแน่นอน

1.2 เงื่อนไขการทำงาน หมายถึง ข้อตกลงที่นายจ้างได้จ้างลูกจ้างเข้าทำงานตามหน้าที่การงานที่ตกลงกันไว้ เช่น จ้างลูกจ้างเข้าทำงานในหน้าที่พนักงานบัญชี หรือจ้างเข้าทำงานเป็นเสมียนหรือนายจ้างกับลูกจ้างอาจจะมีการตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขการจ้างเป็นกรณีพิเศษอื่นๆ ก็ได้ เช่น นายจ้างได้จ้างลูกจ้างเข้าทำงานเป็นพิเศษเพราะความรู้ความสามารถของลูกจ้าง โดยมีเงื่อนไขว่าลูกจ้างจะต้องทำงานได้ผลตามที่ตกลงกันไว้

2. กำหนดวันและเวลาทำงาน นายจ้างเป็นผู้กำหนดวันและเวลาทำงานของลูกจ้าง โดยจะต้องไม่เกินกว่าที่กฎหมายคุ้มครองแรงงานกำหนด กล่าวคือ สัปดาห์หนึ่งมีวันหยุดอย่างน้อย 1 วัน ซึ่งนายจ้างมักกำหนดเอาวันอาทิตย์เป็นวันหยุดประจำสัปดาห์ นอกจากนี้ นายจ้างยังต้องกำหนดวันหยุดตามประเพณี รวมทั้งวันแรงงานแห่งชาติด้วย ซึ่งหากนับรวมแล้วปีหนึ่งมักไม่น้อยกว่า 13 วัน ในส่วนของเวลาทำงาน นายจ้างจะต้องกำหนดเวลาทำงานไม่เกินเวลาที่กฎหมายกำหนดไว้ โดยให้มีวันหยุดประจำสัปดาห์อย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 วัน วันหยุดตามประเพณีรวมวันแรงงานแห่งชาติไม่น้อยกว่า 13 วัน เวลาทำงานก็ต้องไม่เกินจำนวนชั่วโมงที่กฎหมายกำหนด

กำหนดวันและเวลาทำงานนี้จะปรากฏในข้อบังคับหรือคำสั่งของนายจ้าง

3. ค่าจ้าง สภาพการจ้างที่สำคัญของการจ้างแรงงานได้แก่ค่าจ้าง เพราะการทำงานใดที่ผู้ทำงานไม่ต้องการค่าจ้าง การทำงานนั้นย่อมไม่ถือเป็นการจ้างแรงงาน นายจ้างมีหน้าที่

⁶⁹ พระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518 มาตรา 5, ราชกิจจานุเบกษา ฉบับพิเศษ เล่ม 92 ตอนที่ 47, 26 กุมภาพันธ์ 2518, น. 3.

⁷⁰ ประภาวดี ประจักษ์ศุภานิติ, การพนักงานสัมพันธ์, เอกสารการสอนชุดวิชาการพนักงานสัมพันธ์ (หน่วยที่ 10), (นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2530), น. 464-465.

ต้องจ่ายค่าจ้างแก่ลูกจ้างตามกฎหมาย นอกจากนี้ยังมีกฎหมายคุ้มครองแรงงานกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำไว้ บังคับมิให้นายจ้างจ่ายค่าจ้างต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำที่กฎหมายกำหนด ดังนั้น สภาพการจ้างเกี่ยวกับค่าจ้างจึงไม่อาจกำหนดการจ่ายต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำตามกฎหมาย ซึ่งหากไม่ได้มีการกำหนดไว้จะต้องถือเอาอัตราค่าจ้างขั้นต่ำเป็นเกณฑ์

ค่าจ้าง หมายถึง เงิน หรือเงินและสิ่งของที่นายจ้างจ่ายให้แก่ลูกจ้างเพื่อตอบแทนการทำงานในเวลาทำงานปกติของวันทำงาน หรือจ่ายให้โดยคำนวณตามผลของงานที่ลูกจ้างทำได้ และหมายความรวมถึงเงิน หรือเงินและสิ่งของที่จ่ายให้ในวันหยุด ซึ่งลูกจ้างไม่ได้ทำงาน และในวันลาด้วย ทั้งนี้ไม่ว่าจะกำหนด คำนวณหรือจ่ายเป็นการตอบแทนในวิธีอย่างไรและไม่ว่าจะเรียกชื่ออย่างไร⁷¹

ในการพิจารณาว่าเงินที่เรียกชื่ออย่างอื่นนั้นเป็นค่าจ้างด้วยหรือไม่ อาศัยหลักเกณฑ์ในการวินิจฉัยจากการดูเจตนาของนายจ้างในการจ่ายเงินนั้นว่าจ่ายเพื่อตอบแทนการทำงานโดยมีลักษณะการจ่ายประจำสม่ำเสมอในจำนวนเงินที่แน่นอนหรือไม่ ถ้าใช่ก็เป็น “ค่าจ้าง”⁷²

เงินประเภทต่างๆ ที่ได้รับการวินิจฉัยว่าเป็น “ค่าจ้าง” ประกอบด้วย ค่าครองชีพ เบี้ยเลี้ยงที่จ่ายเป็นประจำ ค่าพาหนะ ค่าน้ำมันรถที่จ่ายเป็นประจำ ค่านายหน้า ค่าเปอร์เซ็นต์การขาย เงินค่าบริการในกรณีที่นายจ้างเรียกเก็บจากลูกค้าแล้วมาเฉลี่ยจ่ายแก่ลูกจ้าง เบี้ยกันดาร เงินเพิ่มสู้รบ ค่ากะกลางคืน เงินเพิ่มพิเศษทางทะเล ค่านำร่องพิเศษ เงินประกันค่าเสียหาย เงินประจำตำแหน่ง เงินรับรองที่จ่ายประจำแน่นอน

เงินประเภทต่างๆ ที่วินิจฉัยว่าไม่ใช่ “ค่าจ้าง” ประกอบด้วย เงินโบนัส เงินบำเหน็จ เงินค่าที่ผู้ใช้บริการจ่ายแก่ลูกจ้าง เงินรางวัลเพื่อจูงใจ เบี้ยขยัน ค่าที่พัก ค่าจอดรถเหมาจ่าย เงินช่วยเหลือสวัสดิการบางตำแหน่ง ค่าอาหาร เงินช่วยเหลือบุตร เงินภาษีที่นายจ้างออกให้ ค่าสอนพิเศษ ค่าไฟฟ้า เงินช่วยเหลือเมื่อทำงานนอกประเทศ ค่าต่อทะเบียนรถยนต์ ค่ายังชีพที่จ่ายระหว่างหยุดกิจการ ค่าชักรีด ค่าล่วงเวลา ค่าทำงานในวันหยุด⁷³

4. สวัสดิการนับเป็นสภาพการจ้างอย่างหนึ่ง ซึ่งบางอย่างกฎหมายบังคับให้นายจ้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหา เช่น น้ำดื่ม แต่สวัสดิการบางอย่าง กฎหมายไม่ได้บังคับให้นายจ้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาแก่ลูกจ้างของตน เช่น สิ่งของอื่นๆ ที่นายจ้างให้แก่ลูกจ้าง นอกจากที่เป็นค่าจ้าง อาทิ ข้าวสาร ค่าเลี้ยงดูบุตร หรือค่ารักษาพยาบาล เป็นต้น นายจ้างจะกำหนดสวัสดิการต่างๆ ในข้อบังคับ ซึ่งนับได้ว่าเป็นข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้าง

⁷¹ วิจิตรา (พุงลัดดา) วิเชียรชม, กฎหมายแรงงานสำหรับผู้บริหาร, (กรุงเทพมหานคร : BJ Plate Processor, 2539), น. 23.

⁷² เรื่องเดียวกัน, น. 24.

⁷³ รุ่งโรจน์ รื่นเรืองวงศ์, กฎหมายคุ้มครองแรงงาน ฉบับใช้งาน, พิมพ์ครั้งที่ 5, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เดือนตุลา, 2539), น. 35-39.

5. การเลิกจ้าง การเลิกจ้างเป็นการบอกเลิกสัญญาจ้าง ดังนั้นจึงไม่นับเป็นสภาพการจ้าง อย่างไรก็ตาม ตามกฎหมายในมาตรา 5 นั้น หมายถึง เงื่อนไขในการเลิกจ้าง ซึ่งเป็นข้อตกลงอย่างหนึ่งว่าลูกจ้างกระทำความผิดอย่างใดจึงจะถูกเลิกจ้าง หรือนายจ้างอาจกำหนดเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขการจ้างว่า เมื่อมีข้อเท็จจริงอย่างใดอย่างหนึ่งเกิดขึ้นแล้วนายจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาจ้างได้

6. ประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน สภาพการจ้างในข้อนี้เป็นข้อสำคัญของสภาพการจ้างที่แสดงว่า สภาพการจ้างมิใช่มีอยู่เพียงที่ระบุไว้ในข้อ 1 ถึง 5 เท่านั้น แต่ยังมีกรณีอื่นๆ อีกมากมายที่มีได้ระบุไว้ แต่ถือว่าเป็นสภาพการจ้างเช่นเดียวกัน เช่น วินัยและการลงโทษ สิทธิในการยื่นเรื่องราวการร้องทุกข์ การให้บำเหน็จความดีความชอบ ฯลฯ สภาพการจ้างเหล่านี้มิใช่สภาพการจ้างตามข้อ 1 ถึง 5 แต่เป็นสภาพการจ้างอื่นๆ ที่ระบุไว้กว้าง ๆ ว่า ประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้าง ถ้าเกี่ยวกับสภาพการจ้างหรือการทำงานแล้ว ถือเป็นสภาพการจ้าง ดังนั้นไม่ว่าเรื่องใดหรือกรณีใด ถ้าเป็นประโยชน์ของนายจ้างหรือลูกจ้าง และเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงานแล้ว เป็นสภาพการจ้างทั้งสิ้น

ความสำคัญของสภาพการจ้าง⁷⁴

สภาพการจ้างมีความสำคัญเพราะ

1. เป็นที่มาของอำนาจบังคับบัญชาและลงโทษของนายจ้าง อำนาจในการบังคับบัญชาหรือลงโทษของนายจ้าง เกิดขึ้นได้สืบเนื่องจากสภาพการจ้าง นายจ้างจะไม่มีอำนาจตามกฎหมายที่จะบังคับให้อีกฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตาม อำนาจในการบังคับบัญชาหรือลงโทษนี้ จะต้องเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน หากเป็นเรื่องส่วนตัวของลูกจ้าง นายจ้างย่อมไม่มีอำนาจบังคับบัญชา หรือลงโทษลูกจ้างที่กระทำการนั้นๆ ได้

2. เป็นที่มาของข้อเรียกร้อง ข้อเรียกร้องที่มีความถูกต้องสมบูรณ์ตามพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518 จะต้องเป็นข้อเรียกร้องเกี่ยวกับสภาพการจ้างเท่านั้น หากเป็นข้อเรียกร้องที่ไม่เกี่ยวกับสภาพการจ้าง นายจ้างมีสิทธิที่จะปฏิเสธการเจรจาต่อรองในข้อเรียกร้องนั้นๆ ได้ นอกจากนี้ยังถือว่าข้อเรียกร้องนั้นเป็นข้อเรียกร้องที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายแรงงานสัมพันธ์ ซึ่งจะมีผลคือ

2.1 พนักงานประνομข้อพิพาทแรงงานจะไม่เจรจาไกล่เกลี่ยให้

2.2 แม้มีการตกลงกันนำไปจดทะเบียนต่อนายทะเบียน ตามพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518 มาตรา 18 นายทะเบียนจะไม่จดทะเบียนให้

⁷⁴ เรื่องเดียวกัน, น. 465-466.

2.3 ถ้ามีข้อเรียกร้องที่ไม่เกี่ยวกับสภาพการจ้างจนไม่อาจตกลงกันได้และเข้าสู่การวินิจฉัยของคณะกรรมการแรงงานสัมพันธ์ตามขั้นตอนของกฎหมายแรงงานสัมพันธ์ คณะกรรมการแรงงานสัมพันธ์จะวินิจฉัยข้อเรียกร้องนั้น เพราะคณะกรรมการแรงงานสัมพันธ์ไม่มีอำนาจสั่งให้นายจ้างหรือลูกจ้างปฏิบัติตามข้อเรียกร้องที่ไม่เกี่ยวกับสภาพการจ้าง ซึ่งถ้าคณะกรรมการแรงงานสัมพันธ์มีคำสั่งดังนั้นก็อาจถูกฟ้องเพิกถอนคำสั่งได้

2.4 ถ้ามีการปิดงานหรือนัดหยุดงานเนื่องจากข้อเรียกร้องที่ไม่เกี่ยวกับสภาพการจ้าง การปิดงานหรือนัดหยุดงานนั้นไม่ถูกต้องตามกฎหมาย

3. เป็นความผูกพันระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง นายจ้างกับลูกจ้างจะต้องผูกพันกันด้วยสภาพการจ้างเสมอ ไม่ว่าการจ้างนั้นได้ทำสัญญาจ้างเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ก็ตาม ความผูกพันระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นไปตามสิทธิและหน้าที่ของแต่ละฝ่ายตามกฎหมายหรือตามข้อบังคับหรือคำสั่งของนายจ้าง ซึ่งเป็นความผูกพันด้วยสภาพการจ้างระหว่างทั้งสองฝ่าย

ที่มาของสภาพการจ้าง

สภาพการจ้าง คือ ส่วนหนึ่งของข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้าง เมื่อกล่าวถึงสภาพการจ้างเฉยๆ ย่อมหมายถึงข้อเท็จจริงที่เป็นสภาพการจ้างเพียงอย่างเดียว กล่าวคือยังไม่มี การนำเอาสภาพการจ้างมาใช้บังคับหรือตกลงกัน ถ้านำเอาสภาพการจ้างมาใช้บังคับหรือตกลงกันระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างแล้ว สภาพการจ้างนั้นก็กลายเป็นข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้าง จึงอาจกล่าวได้ว่า “สภาพการจ้าง” เป็นนามธรรม แต่เมื่อใดที่นายจ้างได้ตกลงกันก็กลายเป็นข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้าง⁷⁵

ที่มาของสภาพการจ้างแบ่งได้ดังนี้⁷⁶

1. คำสั่งของนายจ้าง

คำสั่งของนายจ้างเป็นที่มาอันสำคัญของสภาพการจ้าง การที่นายจ้างมีคำสั่งด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการทำงาน ค่าจ้าง เวลาทำงานหรือสวัสดิการ หรือประโยชน์ของลูกจ้างหรือนายจ้างเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงานก็เกิดสภาพการจ้างขึ้นแล้ว เช่น ลูกจ้างไปสมัครงานกับนายจ้าง นายจ้างรับเข้าทำงานโดยไม่ได้ตกลงกันว่าจะให้ทำงานอะไรบ้าง เมื่อลูกจ้างมาทำงาน นายจ้างสั่งให้ทำงานหน้าที่ใด ลูกจ้างก็ทำตามคำสั่งของนายจ้างโดยไม่มีการพูดตกลงกันเลย งานที่ลูกจ้างทำตามคำสั่งของนายจ้างนั้น คือ สภาพการจ้าง

⁷⁵ ประคนธ์ พันธุ์วิชาติกุล, คำอธิบายพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518, พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : ประยูรวงศ์, 2532), น. 37.

⁷⁶ เรื่องเดียวกัน, น. 37-40.

2. ระเบียบการทำงาน

โดยทั่วไปลูกจ้างมีหน้าที่ปฏิบัติตามข้อบังคับหรือระเบียบเกี่ยวกับการทำงาน หากฝ่าฝืนและนายจ้างได้ตักเตือนแล้ว ในกรณีร้ายแรงนายจ้างมีสิทธิเลิกจ้างได้

ตามปกติคำว่า “ระเบียบ” มักจะเรียกรวมๆ กันว่า “ระเบียบข้อบังคับ” แต่บทบัญญัติของประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่องการคุ้มครองแรงงาน ใช้คำว่า “ข้อบังคับหรือระเบียบเกี่ยวกับการทำงาน” แสดงว่าเป็นถ้อยคำที่แยกออกจากกัน คือ ข้อบังคับอย่างหนึ่งกับระเบียบการทำงานอย่างหนึ่ง ทั้งสองกรณีนี้อาจมีความหมายอย่างเดียวกัน คือ นายจ้างเป็นผู้กำหนดขึ้น ซึ่งนายจ้างอาจจะเรียกว่าข้อบังคับก็ได้ หรืออาจจะเรียกว่าระเบียบก็ได้ ซึ่งระเบียบการทำงานนั้นนอกจากจะมีความหมายถึงระเบียบที่นายจ้างกำหนดขึ้น ยังหมายรวมถึงระเบียบการทำงานทั่วไปซึ่งนายจ้างไม่ได้กำหนดแต่เป็นความรับผิดชอบโดยหน้าที่ของลูกจ้าง

3. ประเพณีปฏิบัติ

ที่มาของสภาพการจ้างอันเนื่องมาจากประเพณีปฏิบัตินี้ เป็นเรื่องนอกเหนือจากข้อบังคับที่เป็นลายลักษณ์อักษรเช่นเดียวกัน แม้ไม่เคยมีข้อบังคับระเบียบหรือคำสั่งกำหนดไว้ แต่ได้ปฏิบัติเช่นนั้นตลอดมาจนกลายเป็นประเพณีแล้วย่อมเป็นสภาพการจ้าง นายจ้างและลูกจ้างมีความผูกพันที่จะต้องปฏิบัติเช่นนั้นตลอดไป

4. ข้อบังคับของนายจ้าง

ข้อบังคับที่นายจ้างกำหนดขึ้นนั้นเป็นที่ยกมาสำคัญของสภาพการจ้าง ซึ่งได้แก่ค่าจ้าง กำหนดวันและเวลาทำงาน วันหยุด การลาจลาป่วย สวัสดิการ วินัยและการลงโทษ ฯลฯ

ในการพิจารณาเกี่ยวกับ “สภาพการจ้าง” นั้น อีกสิ่งหนึ่งซึ่งควรกล่าวถึง คือ สัญญาจ้างแรงงาน เพราะถือว่าสภาพการจ้างเป็นผลจากการทำสัญญาจ้างแรงงาน

สัญญาจ้างแรงงานเป็นสัญญาที่เกิดขึ้นจากการที่บุคคลสองฝ่ายคือนายจ้างและลูกจ้างเข้าทำความตกลงก่อนนิติสัมพันธ์ต่อกัน ลักษณะเฉพาะของสัญญาจ้างแรงงาน คือ

1. เป็นสัญญาระหว่างบุคคลสองฝ่ายหรือคู่สัญญา คือ ฝ่ายนายจ้างและฝ่ายลูกจ้าง หรืออาจจะเรียกว่า พนักงาน คนงาน ผู้ร่วมงาน ฯลฯ
2. ฝ่ายหนึ่งตกลงทำงานให้อีกฝ่ายหนึ่งเพื่อประสงค์สิ่งตอบแทนที่เรียกว่า “สินจ้าง” (หรือค่าจ้าง ค่าแรง) ไม่ว่าจะการทำงานนั้นจะใช้กำลังกาย กำลังสมอง หรือแม้แต่ไม่ได้ทำอะไร เช่น จ้างมานั่งเป็นแบบให้เขียนรูป ฯลฯ
3. สัญญาจ้างแรงงานโดยทั่วไป ไม่บังคับว่าต้องทำเป็นหนังสือ สัญญาจ้างแรงงานจึงอาจเกิดขึ้นจากการตกลงด้วยวาจา การตกลงโดยปริยาย หรือการทำสัญญาเป็นหนังสือก็ได้
4. มีความสัมพันธ์พิเศษของคู่สัญญา นายจ้างมีอำนาจบังคับบัญชา ลูกจ้างมีหน้าที่ดูแลรักษาผลประโยชน์ของนายจ้างอย่างเต็มที่ โดยมีการทำงานร่วมกันด้วยความเอื้อเฟื้อต่อกัน ถ้าไม่มีอำนาจบังคับบัญชาที่ไม่เป็นสัญญาจ้างแรงงาน

1.4 แนวคิดเกี่ยวกับแรงงานสัมพันธ์

ความหมายของแรงงานสัมพันธ์

แรงงานสัมพันธ์ เป็นคำที่แปลมาจากคำว่า Labour Relations โดยตรง⁷⁷ ส่วนความหมายนั้น มีผู้ให้ความหมายไว้มากมาย เช่น หมายถึง ความเกี่ยวข้องและการปฏิบัติต่อกันระหว่างบุคคลสองฝ่าย คือ ฝ่ายนายจ้างและฝ่ายลูกจ้าง⁷⁸ หรืออาจให้ความหมายโดยกว้างๆ ว่า ความสัมพันธ์ของบุคคลทุกกลุ่มซึ่งเกี่ยวข้องในเรื่องแรงงาน ซึ่งจะต้องมีการอาศัยพึ่งพิงกันโดยมีจุดหมาย คือ ความอยู่รอด⁷⁹

บางเอกสารให้ความหมายว่า ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างคนใดคนหนึ่งหรือกลุ่มลูกจ้างกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือหลายกลุ่มก็ได้ ความสัมพันธ์ในด้านการจ้างงานนี้ รวมความถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวกับการว่างจ้างทำงาน เริ่มตั้งแต่การสัมภาษณ์ลูกจ้างเข้าทำงาน จนถึงลูกจ้างออกจากงาน และผลประโยชน์ที่ลูกจ้างได้รับ เช่น การบรรจุ ค่าจ้าง เงินเดือน ชั่วโมงทำงาน ค่าล่วงเวลา โบนัส การฝึกอบรม การให้การศึกษา สุขภาพอนามัย การเจ็บป่วย การว่างงาน ตลอดจนกระบวนการเจรจาต่อรอง⁸⁰

นอกจากแรงงานสัมพันธ์จะหมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างแล้วยังรวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรฝ่ายนายจ้างและองค์กรของฝ่ายลูกจ้าง และรวมถึงความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานของรัฐที่เข้ามามีบทบาท⁸¹

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้จะมุ่งเน้นไปที่ 2 จุดใหญ่ คือ กระบวนการแรงงานสัมพันธ์ที่เริ่มตั้งแต่สัมภาษณ์เข้าทำงานจนถึงออกจากงาน และ ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเท่านั้น โดยไม่พิจารณาในส่วนขององค์กรของคณงานหรือสหภาพแรงงาน รัฐและองค์กร

⁷⁷ เกษมสันต์ วิลาวรรณ, การบริหารแรงงานสัมพันธ์, (กรุงเทพมหานคร : ธรรมสาร, 2538), น. 11.

⁷⁸ เรื่องเดียวกัน, น. 12.

⁷⁹ จำนงค์ สมประสงค์, การแรงงานสัมพันธ์ : หลักและวิธีปฏิบัติ, (กรุงเทพมหานคร : บพิธการพิมพ์, 2521), น. 21.

⁸⁰ กระทรวงมหาดไทย, กรมแรงงาน, “นิยามศัพท์แรงงาน,” วารสารแรงงานสัมพันธ์, 17 (กรกฎาคม 2518) : 37.

⁸¹ เกษมสันต์ วิลาวรรณ, การบริหารแรงงานสัมพันธ์, น. 13.

ของรัฐ และองค์กรของฝ่ายจัดการ เพราะตามสภาพความเป็นจริงของสถานประกอบการที่กลุ่มตัวอย่างทำงานอยู่นั้นไม่มีความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวเข้าไปเกี่ยวข้อง

ความสำคัญของแรงงานสัมพันธ์

สถานประกอบการใดที่นายจ้างและลูกจ้างปฏิบัติต่อกันด้วยดี เข้าใจและยอมรับในบทบาทของแต่ละฝ่าย ย่อมทำให้ลูกจ้างมีคุณภาพชีวิตที่ดี มีความสุขในการทำงาน และมีผลทำให้นายจ้างสามารถดำเนินกิจการได้อย่างราบรื่น ในทางตรงกันข้าม สถานประกอบการใดนายจ้างและลูกจ้างต่อปฏิบัติต่อกันด้วยการเอาวัดเอาเปรียบ มีทัศนคติและกระทำการในเชิงเป็นปฏิปักษ์ต่อกันย่อมเกิดความไม่พอใจ เกิดความขัดแย้ง ส่งผลกระทบทำให้ทุกฝ่ายได้รับความเดือดร้อน⁸² ดังนั้นแรงงานสัมพันธ์จึงมีความสำคัญทั้งในแง่ที่เป็นระบบและในแง่ที่เป็นนโยบายของรัฐ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและสังคมดังต่อไปนี้⁸³

1. ผลกระทบต่อนายจ้างและลูกจ้าง
2. ผลกระทบต่อรัฐบาลและประชาชนทั่วไป
3. ผลกระทบทางด้านการเมืองและสังคม

การบริหารแรงงานสัมพันธ์

นายจ้างที่ตระหนักถึงความสำคัญของแรงงานสัมพันธ์ที่ดีย่อมจะต้องดำเนินการในรูปแบบและวิธีการต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบการของตนให้ดีขึ้น⁸⁴ นายจ้างและลูกจ้างควรปฏิบัติตามหลักความสัมพันธ์ดังต่อไปนี้⁸⁵

นายจ้างที่ดีพึงปฏิบัติต่อลูกจ้างดังนี้

1. อธิบายกฎเกณฑ์ระเบียบข้อบังคับให้เข้าใจชัดเจน
2. แนะนำสั่งสอนวิธีการปฏิบัติงานให้ลูกจ้างมีความรู้ความสามารถสูงขึ้นโดยลำดับ

⁸² เรื่องเดียวกัน, น. 13-14.

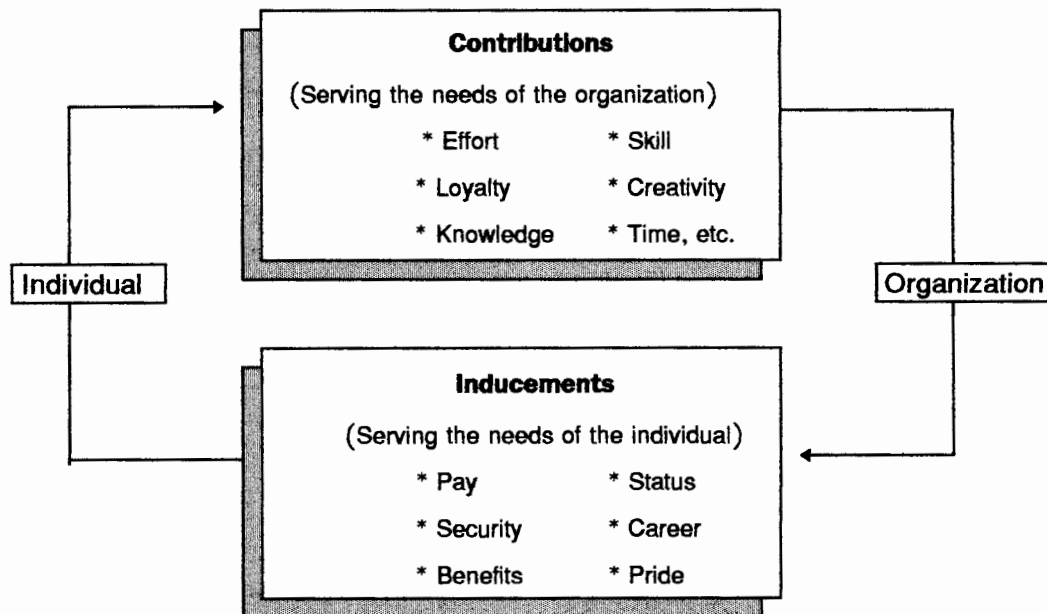
⁸³ นิคม จันทรวิฑูร, “แรงงานสัมพันธ์ : แนวคิดและหลักการ,” ใน เศรษฐกิจการเมืองสำหรับนักสหภาพแรงงาน, กรรณชฎา พูนพนิช และ สังคีต พิริยะรังสรรค์, บรรณาธิการ, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิ พีริตริช เอแบรท, 2534), น. 210-211.

⁸⁴ เกษมสันต์ วิลาวรรณ, การบริหารแรงงานสัมพันธ์, น. 15.

⁸⁵ นิคม จันทรวิฑูร, การพนักงานสัมพันธ์, เอกสารการสอนชุดวิชาการพนักงานสัมพันธ์ (หน่วยที่ 1), (นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2530), น. 30.

แผนภาพที่ 1

Psychological Contract : กระบวนการแลกเปลี่ยนระหว่าง Contributions และ Inducements



ที่มา : Gregory B. Northcraft and Margaret A. Neale, Organizational Behavior, p. 399.

3. ดูแลให้มีเครื่องมือ-เครื่องใช้ในการปฏิบัติงานอย่างเพียงพอ ในสภาพที่ใช้งานได้ โดยปลอดภัย

4. จัดให้มีสถานที่ทำงานที่สะอาด เป็นระเบียบ และปลอดภัย

5. เอาใจใส่ทุกข์สุขของพนักงาน โดยการให้สวัสดิการในรูปแบบต่างๆ ที่จำเป็น

6. จ่ายค่าจ้างด้วยความยุติธรรมและตรงเวลา

ลูกจ้างพึงปฏิบัติต่อนายจ้าง ดังนี้

1. ตั้งใจทำงานด้วยความซื่อสัตย์ ขยันขันแข็ง หมั่นศึกษาหาความรู้

2. ช่วยกันป้องกันมิให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงหรือทรัพย์สินของนายจ้าง

เสมือนเป็นทรัพย์สินของตนเอง

3. มีทัศนคติที่ดีต่องานและผู้บังคับบัญชา ร่วมกันป้องกันและแก้ไขปัญหาคัดแย้ง

ต่างๆ โดยสันติวิธี

สิ่งเหล่านี้เป็นบทบาทของลูกจ้างและนายจ้างที่ทั้งสองต่างคาดหวังที่จะได้รับจากกัน ซึ่งบางแห่งเรียกปรากฏการณ์คาดหวังในบทบาทระหว่างกันนี้ว่า Psychological Contract เป็นข้อตกลงที่มีได้มีการเขียนขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรระหว่างทั้งสองฝ่าย⁸⁶

สิ่งที่เรียกว่า Psychological Contract วางอยู่บนฐานของการแลกเปลี่ยนระหว่าง Contributions ที่นายจ้างคาดว่าจะได้รับจากการจ้างลูกจ้างคนหนึ่ง กับ Inducements ที่ลูกจ้างคาดหวังจะได้รับจากการทำงานกับนายจ้าง หากทั้งสองส่วนที่ต่างฝ่ายคาดหวังนั้นสามารถบรรลุได้ ย่อมจะนำมาซึ่งความสัมพันธ์อันดี (Harmonious Relationship) ระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง แต่หากสิ่งที่คาดหวังไม่เป็นไปตามที่ต้องการหรือหวังไว้ย่อมจะทำความสัมพันธ์ระหว่างกันสั่นคลอนได้⁸⁷

2. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับชายขายบริการในประเทศไทยมีไม่มากนัก ส่วนใหญ่ศึกษา กลุ่มโสเภณีหญิง เนื่องจากวัฏจักรของปัญหาโสเภณีหญิงได้รับความสนใจอย่างกว้างขวางจากหน่วยงานของรัฐ องค์กรเอกชน และสื่อมวลชนมากกว่า ถึงแม้ประเด็นเกี่ยวกับชายขายบริการได้รับความสนใจน้อย ทว่าก็มากขึ้นโดยลำดับ มีการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวกับชายขายบริการได้รับการเผยแพร่ออกสู่สังคมบ้าง แต่อย่างไรก็ตามการศึกษาในเชิงอาชีพของชายขายบริการยังไม่ปรากฏมาก่อน การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับชายขายบริการที่สำคัญและสามารถรวบรวมได้ประกอบด้วย

ประกอบ ศรีวิจนะ และ ดวงพร คำคุณวัฒน์⁸⁸ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับวิถีชีวิตและพฤติกรรมสุขภาพของชายขายบริการในพัฒนาพงษ์ ผลการศึกษาชายขายบริการจำนวน 50 คน พบว่า ชายขายบริการที่ได้มีผู้ศึกษาพบว่ามีอายุตั้งแต่ 16-28 ปี แต่ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 19-23 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 เป็นคนที่มีพื้นเพเดิมอยู่ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด เกือบทุกคน (88%) มีสถานภาพโสด ชายขายบริการบางคนระบุว่าตัวเองไม่ได้เป็นเกย์ โดย 6 คนมีภรรยาและบุตรอยู่ที่ต่างจังหวัด รายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 1,000-20,000 บาท และส่วนใหญ่มาจากครอบครัวที่ไม่สมบูรณ์ ชายขาย

⁸⁶ Stephen P. Robbins, *Organizational Behavior*, Sixth Edition, (New Jersey : Prentice-Hall International, 1993), p. 295.

⁸⁷ Gregory B. Northcraft and Margaret A. Neale, *Organizational Behavior*, Second Edition, (Texas : The Dryden Press, 1994), p. 397.

⁸⁸ ประกอบ ศรีวิจนะ และ ดวงพร คำคุณวัฒน์, *ผู้ชายขายตัว*, (กรุงเทพมหานคร : สหธรรมิก, 2539).

บริการส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทางเพศกับผู้หญิง และ/หรือ ผู้ชายมาแล้ว และพบว่าเยาวชนชายจำนวนไม่น้อยถูกสอนให้มีเพศสัมพันธ์แบบรักร่วมเพศก่อนที่จะรู้จักการมีเพศสัมพันธ์กับผู้หญิง

สำหรับพฤติกรรมสุขภาพ พบว่าชายชายบริการกลัวและให้ความสำคัญกับโรคเอดส์มากที่สุด รองลงมาคือ ซิฟิลิส โดยทุกคนรู้ว่าการสวมถุงยางอนามัยสามารถป้องกันโรคเอดส์ได้ และพร้อมที่จะปฏิเสธการมีเพศสัมพันธ์กับแขกที่ไม่ยอมใช้ถุงยางอนามัย แต่พบว่าหากแขกยื่นข้อเสนอเป็นเงินจำนวนมาก บางรายยินยอมที่จะมีเพศสัมพันธ์โดยไม่สวมถุงยางอนามัย นอกจากนี้ชายชายบริการยังมักจะอาบน้ำทั้งก่อนและหลังการมีเพศสัมพันธ์กับแขกอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม มากกว่าครึ่งของกลุ่มตัวอย่างที่สำรวจแสดงความรู้สึกไม่พอใจกับอาชีพนี้ การก้าวเข้าสู่อาชีพส่วนใหญ่เกิดจากการชักนำของเพื่อน สำหรับอนาคตนั้น เกือบทั้งหมดคาดหวังว่าสักวันจะเลิกอาชีพนี้ แต่ยังไม่มีความมุ่งมั่นในชีวิตที่แน่นอน รายได้ส่วนใหญ่หมดไปกับการเที่ยวสถานเริงรมย์และซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย

ผู้ศึกษาวิจัยตั้งข้อสังเกตว่า การใช้ชีวิตอย่างฟุ่มเฟือยเพื่อหาความสุขไปวันๆ ของชายชายบริการเหล่านี้ น่าจะเป็นเพราะสภาพแวดล้อมทางสังคมเปลี่ยนแปลงไปจากสังคมชนบทสู่สังคมเมืองที่มีวิถีการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน ทำให้ต้องพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคมใหม่ในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นค่านิยม พฤติกรรม หรือเป้าหมายของชีวิตก็ตาม โดยมีความมุ่งหวังในด้านวัตถุมากขึ้น

อนันต์ นาวิไล⁸⁹ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการการกลายเป็นผู้ขายชายตัว โดยเก็บข้อมูลจากบาร์เกย์ในเขตกรุงเทพมหานครและสถานที่อื่นๆ ที่เกย์ไปใช้บริการ ผลการศึกษาซึ่งอาศัยหลักทฤษฎีความเบี่ยงเบนทางเพศและทฤษฎีทางจิตวิทยา พบว่า กระบวนการการกลายเป็นผู้ขายชายตัวให้เกย์มีลำดับขั้นตอนอย่างต่อเนื่อง แบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ

1. ขั้นตอนการสัมภาษณ์
2. ขั้นตอนการตรวจร่างกาย
3. ขั้นตอนการฝึกปฏิบัติตน

ผู้ศึกษาพบว่า มีแนวโน้มที่เยาวชนในสังคมเข้าไปสู่วงจรดังกล่าวมากขึ้น ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อวัฒนธรรมและสังคมไทย พร้อมทั้งระบุถึงปัจจัย 3 ตัวที่ผลักดันให้ก้าวสู่อาชีพการขายตัวให้เกย์ ประกอบด้วย ปัจจัยในด้านการอบรมเลี้ยงดู ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ และปัจจัยทางสภาพแวดล้อมในครอบครัวและสังคม

⁸⁹ อนันต์ นาวิไล, “กระบวนการการกลายเป็นผู้ขายชายตัว : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ขายชายตัวให้เกย์ในเขตกรุงเทพมหานคร,” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะโบราณคดี มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2537).

นอกจากนี้ ผลการศึกษายังระบุถึงการสร้างวัฒนธรรมกลุ่มย่อยของชายชายบริการ ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญ 6 ประการ

1. แบบแผนของพฤติกรรม
2. บรรทัดฐานของกลุ่ม
3. ภาษาที่สื่อความหมาย
4. อุดมการณ์ของกลุ่ม
5. การนิยามใหม่โดยใช้เพศเพื่อการค้า
6. ภาพพจน์เกี่ยวกับตนเอง

วัฒนธรรมกลุ่มย่อยนี้จะก่อให้เกิดเอกลักษณ์ของผู้เบี่ยงเบน (Deviant Identity) สมาชิกของกลุ่มมีความรู้สึกร่วมเสมือนผู้ลงเรือลำเดียวกัน (Sense of Common Fate) และรู้สึกว่าลักษณะที่เบี่ยงเบนเป็นเรื่องปกติ

สิริชัย วงศ์สาธิตศาสตร์⁹⁰ ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของชายชายบริการ โดยได้เปรียบเทียบระหว่างชายชายบริการและชายที่ประกอบอาชีพอื่น ผลการศึกษาในด้านปัจจัยทางประชากรศาสตร์ของทั้งสองกลุ่ม ตัวแปรที่มีความแตกต่างกันสำคัญได้แก่ ภูมิลำเนาเดิม ชายชายบริการส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนชายที่ประกอบอาชีพอื่นส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ภาคกลาง

ด้านการศึกษา ชายชายบริการส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาและประถมศึกษา มีจำนวนน้อยที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญาหรือปริญญาตรี ขณะที่ชายที่ประกอบอาชีพอื่นส่วนใหญ่จบระดับอนุปริญญาและปริญญาตรี

นอกจากนี้ยังมีตัวแปร บุคคลปัจจุบันที่อยู่ด้วยในปัจจุบัน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษาของมารดา และอาชีพของมารดา ซึ่งตัวแปรเหล่านี้ ทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกัน

ส่วนตัวแปรที่ไม่มีความแตกต่างกัน ได้แก่ สถานภาพการมีคู่ครอง ความรับผิดชอบต่อครอบครัวโดยการส่งเงินให้กับครอบครัว จำนวนเงินที่ส่งเสียให้กับครอบครัวต่อเดือน สถานะสถานภาพของบิดามารดา ระดับการศึกษาของบิดา อาชีพของบิดา การมีรายได้รวมของบิดามารดา และระดับรายได้รวมของบิดามารดา

สำหรับความสัมพันธ์กับครอบครัวโดยรวม ซึ่งครอบคลุมถึงสัมพันธ์ภาพต่อบิดามารดาและพี่น้องของชายชายบริการและชายที่ประกอบอาชีพอื่น พบว่า ทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกัน

⁹⁰ สิริชัย วงศ์สาธิตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสารและรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532).

ส่วนพฤติกรรมการสื่อสารของชายขายบริการ ผลการศึกษาพบว่า ก่อนที่จะก้าวเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการทางเพศในสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน ชายขายบริการส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับข่าวสารเกี่ยวกับอาชีพนี้ สื่อ 2 ชนิดที่ได้รับข่าวสารบ่อยพอควร ได้แก่ สื่อหนังสือพิมพ์และสื่อเพื่อน อย่างไรก็ตาม ชายขายบริการให้เหตุผลว่า สื่อทั้งหมดไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมาประกอบอาชีพดังกล่าว แต่เป็นการตัดสินใจด้วยตัวเองทั้งสิ้น

ในด้านรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของชายขายบริการและชายที่ประกอบอาชีพอื่น พบว่า ไม่มีความแตกต่างในด้านรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวทั้งแบบเน้นสังคมและแบบเน้นเหตุผล กล่าวคือ ทั้งสองกลุ่มมีรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวทั้งแบบเน้นสังคม และแบบเน้นเหตุผลอยู่ร่วมกันทั้ง 2 รูปแบบ ซึ่งไม่สามารถแบ่งแยกได้อย่างเด็ดขาดว่าเป็นชนิดใดชนิดหนึ่ง

Donald J. West⁹¹ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจชายขายบริการทางเพศ (male sex industry) จากกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็น street workers จำนวน 90 ตัวอย่าง ส่วนอีกกลุ่มเป็น off-street workers เช่น กลุ่มที่เรียกบริการทางโทรศัพท์ผ่านสื่อเฉพาะของกลุ่มเกย์ จำนวน 49 ตัวอย่าง การศึกษาของ West ในครั้งนี้มองภาพของธุรกิจการขายบริการทางเพศโดยรวม ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างของ West ค่อนข้างหลากหลายและมีการแยกย่อย

จากการศึกษา West พบว่า ชายขายบริการทั้ง 2 กลุ่มนอกจากจะมีลักษณะของงาน (mode of work) ที่แตกต่างกันแล้ว ประเด็นเกี่ยวกับภูมิหลัง ทศนคติ ปัจจัยจูงใจ วิถีชีวิต และปัญหาในสังคมล้วนแตกต่างกันด้วย โดยทั่วไปกลุ่มตัวอย่างยังปรากฏภาพตายตัว (stereotype) เช่นเดียวกับที่ระบุในงานวิจัยอื่นๆ อาทิ เป็นพวกเร่ร่อน ขาดการศึกษา มาจากครอบครัวที่แตกแยก เคยผ่านชีวิตในสถานกักกันเด็ก มีชีวิตที่เกี่ยวพันกับยาเสพติดและอาชญากรรม

West พบว่าอาชีพชายขายบริการ (careers in male prostitution) มิได้จำกัดเฉพาะกลุ่มที่มีปัญหาทางสังคม (social incompetents) เท่านั้น ผู้ที่มีการศึกษาในระดับสูงและมีความสำเร็จทางสังคมก็ยังมีอาชีพนี้ ชายขายบริการส่วนใหญ่ที่เป็น street workers ยอมรับในความเป็นเกย์หรือรักสองเพศ (bisexual) ซึ่งเป็นปัจจัยให้ก้าวสู่การขายบริการทางเพศ ขณะที่กลุ่มที่ขายบริการผ่านสื่อ (workers in the advertised sexual services) ระบุลักษณะของตนกว้างๆ (virtually universal) แต่เต็มใจที่ก้าวสู่อาชีพนี้และพอใจกับการให้บริการลูกค้า ไม่ใช่เพราะไม่มีทางเลือก ความแตกต่างระหว่างสองกลุ่มตัวอย่างยังปรากฏออกมาในรูปแบบของการแบ่งชั้น กลุ่ม off-street workers มักให้บริการแก่ลูกค้าระดับตลาดบน (up-market) และไม่วางสถานะของตนเช่นเดียวกับ rent boy ทั่วไป

⁹¹ Donald J. West, *Male Prostitution*, (New York : Harwarth Press, 1992).

จากการศึกษาพบว่า ไม่มีหลักฐานที่ชี้ชัดว่าการทารุณกรรมทางเพศมีอิทธิพลต่อการก้าวสู่อาชีพค้าประเวณี แม้แต่ในกลุ่ม street workers ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นบ่อย สิ่งที่มีอิทธิพลต่อการก้าวสู่อาชีพนี้คือ การเลี้ยงดูที่ไม่ดีพอ ขาดการอบรมสั่งสอนจากครอบครัว และ ยังพบอีกว่า การที่เด็กมีอาชีพขายบริการทางเพศไม่มีความสัมพันธ์กับการยึดเยียดให้มีเพศสัมพันธ์ในวัยเยาว์

ในส่วนหนึ่งของงานชิ้นนี้ West เสนอว่า มาตรการทางกฎหมายที่เข้มงวด แม้ว่าจะช่วยลดการค้าประเวณีลงแต่จะทำให้ธุรกิจเหล่านี้กลายเป็นธุรกิจมืดได้เช่นกัน แต่การยอมรับสภาพปัญหาจะส่งผลให้การควบคุมดูแลกระทำได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ West ยังเสนอให้แก้ไขกฎหมายซึ่งควบคุมพฤติกรรมของกลุ่มรักเพศเดียวกันและรักต่างเพศให้เหมือนกัน บทลงโทษแก่ชายที่ขายบริการและหญิงขายบริการควรจะเหมือนกัน เป็นต้น และควรมีการทบทวนการใช้สื่อโฆษณาที่เกี่ยวข้องกับการค้าประเวณีรวมทั้งภาพที่มีเชิงส่อต่อการค้าประเวณี รวมทั้งกวาดล้างสถานจัดบริการทางเพศเพื่อนำมาดำเนินคดีอันเกี่ยวกับการหารายได้โดยวิธีที่ผิดศีลธรรม

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “สภาพการจ้างชายขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์” ในครั้งนี้นำวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ และนำเสนอ

ที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่าการแสวงหาและรวบรวมความรู้ในสาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สาขาสังคมศาสตร์ และสาขามนุษยศาสตร์มีความแตกต่างกันและพัฒนาไปตามลักษณะแห่งศาสตร์ของตน สาขาวิทยาศาสตร์จะเน้นความสำคัญของข้อมูลเชิงประจักษ์และการรับรู้โดยประสาทสัมผัส สาขาสังคมศาสตร์สนใจมนุษย์ในฐานะที่เป็นสมาชิกของสังคม จึงให้ความสนใจแก่พฤติกรรมมนุษย์ และความรู้นึกคิดทั้งที่แสดงออกมาและที่ไม่ได้แสดงออกมาส่วสาขามนุษยศาสตร์สนใจชีวิตด้านในของมนุษย์ เน้นในเรื่องคุณค่า อารมณ์ และนามธรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับมนุษย์ เช่น ความดี คุณธรรม จะเห็นได้ว่าลักษณะความเป็นประจักษ์นิยมจะมีสูงในสาขาวิทยาศาสตร์ ลดลงในสาขาสังคมศาสตร์และมีน้อยมากในสาขามนุษยศาสตร์ ซึ่งแนวทางดังกล่าวทำให้เกิดปรัชญาความเชื่อสองกระแสหลัก คือ แนวคิดปฏิฐานนิยม (Positivism) และแนวคิดปรากฏการณ์นิยม (Phenomenology)¹

การวิจัยที่มีพื้นฐานความเชื่อแบบปฏิฐานนิยมจะเน้นวิธีการเชิงปริมาณ โดยให้ความสำคัญกับข้อมูลเชิงประจักษ์ที่แจ่มชัด วัดได้ ใช้วิธีการทางสถิติมาช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นตัวเลข และช่วยทดสอบความน่าเชื่อถือของข้อค้นพบ ส่วนการวิจัยที่มีพื้นฐานความเชื่อแบบปรากฏการณ์นิยมจะเน้นวิธีการเชิงคุณภาพ ให้ความสำคัญกับข้อมูลด้านความรู้สึก โลกทัศน์ ความหมายและวัฒนธรรม เน้นการเข้าไปสัมผัสกับข้อมูลหรือปรากฏการณ์โดยตรง ไม่เน้นการใช้สถิติตัวเลขในการวิเคราะห์และมุ่งที่จะกระตุ้นหรือก่อให้เกิดสมมติฐานและข้อสรุปใหม่ๆ มากกว่าพิสูจน์สมมติฐานเดิม²

การวิจัยเชิงคุณภาพนั้นเกิดขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของนักวิจัยที่มุ่งจะศึกษาปรากฏการณ์สังคมโดยคำนึงถึงลักษณะเฉพาะของปรากฏการณ์สังคมที่ต่างจากปรากฏการณ์ธรรมชาติ แต่ทั้งนี้การวิจัยเชิงคุณภาพไม่ได้ปฏิเสธข้อมูลเชิงประจักษ์และวิธีการเชิงปริมาณที่

¹ สุภางค์ จันทวานิช, วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ, พิมพ์ครั้งที่ 5, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537), น. 4.

² เรื่องเดียวกัน, น. 7.

นักปฏิธานนิยมให้ความสำคัญ แต่เชื่อว่ามีวิธีอื่นนอกเหนือจากนั้นที่จะทำให้ได้ข้อมูล ที่สำคัญยิ่งคือการเข้าใจความหมายของปรากฏการณ์สังคม³

อาจให้ความหมายของการวิจัยเชิงคุณภาพได้ดังนี้

การวิจัยเชิงคุณภาพคือ การแสวงหาความรู้โดยการพิจารณาปรากฏการณ์สังคมจากสภาพแวดล้อมตามความเป็นจริงในทุกมิติ เพื่อหาความสัมพันธ์ของปรากฏการณ์กับสภาพแวดล้อมนั้น วิธีการนี้จะสนใจข้อมูลด้านความรู้สึกนึกคิด ความหมาย ค่านิยมหรืออุดมการณ์ของบุคคลนอกเหนือไปจากข้อมูลเชิงปริมาณ มักใช้เวลานานในการศึกษาติดตามระยะยาว ใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการเป็นวิธีการหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล และเน้นการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการตีความสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Induction)⁴

สรุปได้ว่าการวิจัยเชิงคุณภาพมีลักษณะที่สำคัญดังนี้⁵

1. เป็นการแสวงหาความจริงในพฤติกรรมของบุคคลจากสภาพแวดล้อมต่างๆ ด้านที่มีอยู่จริง ๆ ตามธรรมชาติ ลักษณะของการศึกษาจึงครอบคลุมในการที่จะพิจารณาถึงความเกี่ยวพันขององค์ประกอบต่างๆ ที่มีอยู่ในสภาพแวดล้อมในธรรมชาติ กระทบหรือส่งผลต่อพฤติกรรมของกลุ่มบุคคลที่ศึกษา

2. การที่จะได้ข้อมูลมานั้น ผู้วิจัยจะต้องไปเก็บข้อมูลในสภาพที่เป็นจริงด้วยตนเอง โดยใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ จากนั้นจึงเอาข้อมูลมาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของเหตุการณ์ หรือส่วนประกอบต่างๆ แล้วจึงตีความหมายออกมา

3. การวิจัยเชิงคุณภาพเหมาะที่จะศึกษาเฉพาะเรื่อง เฉพาะกลุ่ม เช่น การศึกษารายกรณี (Case study) ของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากกว่าที่จะศึกษาชุมชนหรือสังคมขนาดใหญ่

จากที่กล่าวมาข้างต้นผนวกกับการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและนำเสนอเกี่ยวกับสภาพการจ้างและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ของชายขายบริการตามสถานะที่ชายขายบริการกำลังเผชิญอยู่นั้น เป็นการศึกษาปรากฏการณ์ทางสังคมในโลกเชิงประจักษ์ ซึ่งก็คือการศึกษาหาความจริงโดยพิจารณาปรากฏการณ์จากสภาพแวดล้อมตามความเป็นจริง เพราะฉะนั้นแล้ววิธีการศึกษาเชิงคุณภาพจึงน่าจะเหมาะสมมากที่สุดที่จะนำมาประยุกต์ใช้

³ เรื่องเดียวกัน, น. 12.

⁴ เรื่องเดียวกัน, น. 13.

⁵ เชิดศักดิ์ โฆวาสินธ์, การวิจัยพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์, พิมพ์ครั้งที่ 2,

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล (Data collection)

สำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพโดยทั่วไปนั้น วิธีพื้นฐานในการเก็บรวบรวมข้อมูลประกอบด้วย 1) การมีส่วนร่วมในสถานการณ์ 2) การสังเกตโดยตรง 3) การสัมภาษณ์เชิงเจาะลึก และ 4) การทบทวนเอกสาร⁶ ส่วนการศึกษาครั้งนี้ วิธีการศึกษาประกอบด้วย

1. ศึกษาจากเอกสาร (Documentary Study)

เป็นการศึกษาจากเอกสารประเภทต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเอกสารทั่วไป เอกสารหรือตำราทางวิชาการ วิทยานิพนธ์ รายงานการวิจัย บทความจากหนังสือพิมพ์ สถิติ กฎหมาย และสิ่งตีพิมพ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งที่เผยแพร่เป็นภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ นอกจากนี้ผู้ศึกษายังตระหนักว่า สิ่งตีพิมพ์ที่จัดทำขึ้นเพื่อเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันนับว่าเป็นแหล่งข้อมูลอีกแหล่งหนึ่งที่สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับชายชายบริการไม่มากนักน้อย เพราะชายรักเพศเดียวกันนอกจากจะเป็นกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดหรือผู้บริโภคสื่อกลุ่มหลักของสื่อประเภทนี้แล้ว ยังเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของชายชายบริการเช่นกัน ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้ให้ความสำคัญกับเอกสารดังกล่าวด้วย ทั้งที่ตีพิมพ์เป็นภาษาไทยและภาษาต่างประเทศเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อให้การนำเสนอสามารถลงลึกในรายละเอียดเกี่ยวกับชายชายบริการทางเพศมากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้

2. ศึกษาจากการสัมภาษณ์ (Interview)

การสัมภาษณ์เป็นวิธีการศึกษาค้นคว้าที่ใช้กันโดยทั่วไปในแขนงวิชาสังคมศาสตร์ เป็นรูปแบบของปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ถามและผู้ตอบภายใต้กฎเกณฑ์มีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมข้อมูล เป็นการสนทนาอย่างมีจุดประสงค์เป็นหลัก (a conversation with a purpose)⁷

จุดเด่นของการสัมภาษณ์มีหลายประการ คือ เป็นวิธีที่ทำให้ได้ข้อมูลจำนวนมากในเวลารวดเร็ว การติดตามในประเด็นที่สงสัยหรือประเด็นที่ต้องการคำอธิบายเพิ่มก็สามารถทำได้ทันที และหากนำการสัมภาษณ์ไปเชื่อมโยงกับการสังเกตจะทำให้สามารถเข้าใจความหมายในกิจกรรมแต่ละวันของผู้ถูกสัมภาษณ์ได้ดีขึ้น อย่างไรก็ตามข้อจำกัดหรือจุดด้อยของการสัมภาษณ์ คือ ความร่วมมือของผู้ถูกสัมภาษณ์ในการเปิดเผยข้อมูลที่ต้องการ บางครั้งอาจพบกับ

⁶ Catherine Marchall and Gretchen B. Rossman, Designing Qualitative Research, 2nd Edition, (California : SAGE, 1994), p. 78.

⁷ สุภางค์ จันทวานิช, วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ, น. 74.

ข้อจำกัดทางด้านภาษา ผู้สัมภาษณ์ขาดประสบการณ์ในการตั้งคำถามและตอบโต้กับผู้ถูกสัมภาษณ์ และสุดท้ายคือความถูกต้องของข้อมูลที่ได้อ

การสัมภาษณ์ที่ใช้สำหรับการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.1 การสัมภาษณ์แบบเป็นมาตรฐาน (Standardized Interview)

การสัมภาษณ์แบบเป็นมาตรฐานหรือแบบเป็นทางการ คือ การสัมภาษณ์ที่มีเค้าโครงไว้ก่อน คำถามต่างๆ ได้ถูกกำหนดเป็นแบบสัมภาษณ์ขึ้นใช้ประกอบการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้าแล้ว ลักษณะของการสัมภาษณ์จึงเป็นการสัมภาษณ์ที่มีคำถามและข้อกำหนดแน่นอนตายตัว จะสัมภาษณ์ผู้ใดจะใช้คำถามแบบเดียวกัน มีลำดับขั้นตอนเรียงเหมือนกัน

การสัมภาษณ์รูปแบบดังกล่าว ผู้ศึกษาจะต้องเข้าไปพบกับผู้ให้ข้อมูล ณ สถานที่ทำงาน ที่พักหรือสถานที่ทำงาน พร้อมทั้งแจ้งวัตถุประสงค์ให้ทราบและขอทราบข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกตามแนวทางการสัมภาษณ์ที่กำหนดไว้

โดยปกติแล้วนักวิจัยเชิงคุณภาพมักไม่ใช้วิธีสัมภาษณ์วิธีนี้เป็นวิธีการหลัก เนื่องจากไม่ได้ข้อมูลที่ลึกซึ้งและครอบคลุมเพียงพอ⁹

2.2 การสัมภาษณ์เป็นไม่เป็นมาตรฐาน (Unstandardized Interview)

การสัมภาษณ์ในรูปแบบนี้จะเกิดขึ้นเมื่อผู้ศึกษาไปพบกับผู้ให้ข้อมูลนอกสถานที่ ลักษณะของการสัมภาษณ์ส่วนใหญ่จะไม่เป็นทางการ โดยไม่มีรูปแบบหรือคำถามตายตัว เป็นการสนทนาเพื่อทราบความรู้สึก สร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้ศึกษาและผู้ให้ข้อมูลเพื่อใช้ความสนิทสนมที่เกิดขึ้นเป็นกลไกในการเข้าถึงข้อมูล รวมทั้งแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อทราบแนวคิดในประเด็นต่างๆ ของผู้ให้ข้อมูล

3. ศึกษาจากการสังเกต (Observative Study)

ปกติ คำว่า “สังเกต” หมายถึง “การเฝ้าดูสิ่งที่เกิดขึ้นหรือปรากฏขึ้นอย่างเอาใจใส่ และกำหนดไว้อย่างมีระเบียบวิธี เพื่อใช้วิเคราะห์หรือหาความสัมพันธ์ของสิ่งที่เกิดขึ้นนั้นกับสิ่งอื่น”¹⁰

การสังเกตเป็นวิธีที่มีความสำคัญและเป็นพื้นฐานในการทำวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งมักจะถูกหยิบขึ้นมาใช้เพื่อค้นหาลักษณะปฏิสัมพันธ์ที่มีความซับซ้อนภายใต้สภาพสังคมที่เป็นธรรมชาติ¹¹ โดยเฉพาะการสังเกตแบบมีส่วนร่วมเป็นวิธีที่ใช้กันมากในการวิจัยเชิงคุณภาพ¹²

⁸ Catherine Marchall and Gretchen B. Rossman, *Designing Qualitative Research*, pp. 80-81.

⁹ สุภางค์ จันทวานิช, *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ*, น. 76.

¹⁰ เรื่องเดียวกัน, น. 45.

รูปแบบของการสังเกตที่นำมาใช้ในการศึกษารังนี้สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะได้แก่

3.1 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation)

การสังเกตแบบนี้บางครั้งเรียกว่า การสังเกตภาคสนาม (Field Observation) หรือ การสังเกตเชิงคุณภาพ (Qualitative Observation) การสังเกตแบบมีส่วนร่วมคือ การสังเกตชนิดที่ผู้สังเกตเข้าไปใช้ชีวิตร่วมกับผู้ถูกศึกษา มีการร่วมทำกิจกรรมด้วยและพยายามให้ผู้ที่ถูกศึกษายอมรับ¹³ ซึ่งในแง่ระเบียบวิธี การสังเกตแบบมีส่วนร่วมประกอบด้วย 3 องค์ประกอบคือ การสังเกต การซักถาม และการจดบันทึก¹⁴

รูปแบบการสังเกตลักษณะแรกนี้เกิดขึ้นในระหว่างที่ผู้ศึกษาเข้าไปในสถานประกอบการ โดยแสดงวัตถุประสงค์ในการเข้ามาเพื่อเก็บข้อมูล สันทนาการกับผู้ที่ต้องการขอทราบข้อมูล ซึ่งอาจเป็นชายขายบริการหรือเจ้าของสถานบริการ ในขณะที่เดียวกันได้สังเกตลักษณะทั่วไปของสถานบริการ ระบบการทำงาน สภาพแวดล้อมในการทำงานของลูกจ้างที่ปฏิบัติงานภายในสถานบริการนั้นๆ ทั้งในช่วงที่ไม่ปฏิบัติงานและระหว่างการทำงาน นอกจากนี้รูปแบบการสังเกตแบบมีส่วนร่วมยังนำมาใช้โดยที่ผู้ศึกษาไม่แสดงวัตถุประสงค์ให้สถานบริการทราบ เพื่อให้ได้รายละเอียดและข้อเท็จจริงตามสภาพความเป็นจริงมากที่สุด ทั้งนี้โดยการแฝงตัวเข้าไปในสถานบริการในฐานะของผู้มาใช้บริการ

ข้อดีของการสังเกตแบบนี้เป็นคือ จะได้ข้อมูลที่แท้จริง เนื่องจากผู้ที่ถูกศึกษาไม่ทราบว่าตนถูกสังเกต พฤติกรรมที่แสดงออกมาหรือสถานการณ์จะเป็นไปตามธรรมชาติ แต่การสังเกตแบบมีส่วนร่วมอาจก่อให้เกิดความผูกพันทางอารมณ์ระหว่างผู้ศึกษาและผู้ถูกศึกษา ซึ่งอาจเป็นเหตุให้เกิดอคติได้¹⁵

3.2 การสังเกตแบบมีเค้าโครงล่วงหน้า (Structured Observation)

สำหรับรูปแบบการสังเกตในลักษณะนี้จะนำมาใช้ในกรณีที่ผู้ศึกษาต้องการทราบข้อมูลในประเด็นใดประเด็นหนึ่งเป็นการเฉพาะ เมื่อกำหนดสิ่งที่ต้องการทราบแล้วจึงเข้าไปในสถานบริการเพื่อสังเกตในประเด็นที่ตั้งไว้ การสังเกตในรูปแบบนี้สามารถปฏิบัติทั้งโดยการแฝงตัวเข้าไปหรือแสดงตัวแล้วแต่กรณี

¹¹ Catherine Marchall and Gretchen B. Rossman, *Designing Qualitative Research*, p. 80.

¹² สุภางค์ จันทวานิช, *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ*, น. 44.

¹³ เรื่องเดียวกัน, น. 46.

¹⁴ เรื่องเดียวกัน, น. 47.

¹⁵ เรื่องเดียวกัน, น. 47.

ในกระบวนการสังเกตนั้น ปกติมักจะเริ่มจากผู้ศึกษาอาจเข้าไปในสถานการณ์โดยยังมีได้มีการจำแนกแจกแจงสิ่งที่พึงสังเกต เป็นการเข้าไปด้วยความสนใจในมุมกว้าง ซึ่งจะทำให้ผู้ศึกษาสามารถค้นพบแบบแผนของพฤติกรรมหรือความสัมพันธ์ต่างๆ ได้ หลังจากนั้นจึงจะกำหนดประเด็นที่ทำการสังเกตอย่างเจาะจง (Focused Observation) อีกครั้ง¹⁶

นอกจากนี้ ในกระบวนการสังเกตจำเป็นต้องมีเทคนิคในการจดบันทึก (Field-note taking) เนื่องจากการจดบันทึกข้อมูลจากการสังเกตจะทำให้การวิจัยมีความสมบูรณ์มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีประเด็นในการสังเกตหลายอย่างในเวลาเดียวกันการใช้ความจำเพียงอย่างเดียวอาจทำให้ข้อมูลคลาดเคลื่อนได้ การจดบันทึกจึงต้องทำอย่างมีระบบและเป็นขั้นตอน ในการสังเกตผู้ศึกษาพยายามหลีกเลี่ยงหรือไม่ควรจดบันทึกให้เห็นโจ่งแจ้ง เพราะอาจทำให้ผู้ถูกสังเกตรู้สึกว่าคุณสังเกตหรือถูกจับผิด ส่งผลให้มีปฏิกิริยาที่ไม่เป็นธรรมชาติได้ ฉะนั้นผู้ศึกษาควรจดบันทึกเมื่อมีเวลาว่างอยู่เพียงลำพัง หรือเมื่อออกนอกสถานการณ์นั้นๆ ซึ่งต้องจดบันทึกทันทีเพื่อป้องกันการผิดพลาด การจดบันทึกอย่างเปิดเผยสามารถกระทำได้ก็ต่อเมื่อได้มีการเปิดเผยตัวว่าผู้ศึกษาเป็นนักศึกษา¹⁷

ในการสังเกตนั้นอีกสิ่งหนึ่งที่ต้องคำนึงถึง บทบาทของผู้สังเกต ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาอาจต้องมีหลายบทบาทแล้วแต่กรณี เมื่อผู้ศึกษาเข้าไปในสถานบริการต้องทำตัวเป็นผู้เข้าร่วมโดยสมบูรณ์ (Complete participant) ผู้ถูกสังเกตจะไม่รู้ตัวเลยว่าถูกสังเกต แต่ในบางครั้งเป็นการปรากฏตัวในฐานะของนักสังเกต ซึ่งต้องมีการแนะนำตัวอย่างเป็นทางการ

อย่างไรก็ตาม นอกจากวิธีการเก็บข้อมูลหลักๆ ที่กล่าวข้างต้นแล้ว ภายใต้สถานการณ์จริงอาจจำเป็นต้องอาศัยเทคนิคอื่นๆ ประกอบด้วย เช่น การเงี่ยหูฟัง (Eavesdropping) ซึ่งก็เป็นอีกเทคนิคหนึ่งของการวิจัยเชิงคุณภาพนิยมนำไปใช้ การเงี่ยหูฟังคือการได้ข้อมูลจากคำสนทนาของผู้อื่นโดยที่ผู้ศึกษาไม่ต้องตั้งคำถามเอง เพียงแต่ไปอยู่ในที่เป็นแหล่งข้อมูล¹⁸

ทั้งนี้ไม่ว่าข้อมูลที่ได้นั้นจะมาด้วยวิธีและกระบวนการใดๆ หากผู้ศึกษาได้พิจารณาแล้วเห็นว่าข้อมูลส่วนหนึ่งส่วนใดอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตของผู้ให้ข้อมูล ผู้ศึกษาจำเป็นต้องสงวนไว้เป็นความลับ สำหรับการสัมภาษณ์จะพยายามหลีกเลี่ยงการถ่ายภาพและการถามชื่อ-นามสกุลจริงของผู้ให้ข้อมูลเพราะอาจส่งผลกระทบต่อสถานะทางสังคมของผู้ให้ข้อมูล ส่วนการบันทึกเทปการสัมภาษณ์ต้องถามความสมัครใจและได้รับความยินยอมจากผู้ให้สัมภาษณ์ด้วยทุกครั้ง

¹⁶ Catherine Marchall and Gretchen B. Rossman, *Designing Qualitative Research*, p. 79.

¹⁷ สุภางค์ จันทวานิช, *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ*, น. 63.

¹⁸ เรื่องเดียวกัน, น. 80.

2. ประชากรที่ใช้ในการศึกษา

สำหรับการศึกษาคั้งนี้ผู้ให้ข้อมูล คือ ชายชายบริการ จำนวน 20 คน และเจ้าของสถานประกอบการไม่เกิน 5 คน สำหรับชายชายบริการจะเลือกจากชายชายบริการที่ทำงานในสถานบริการแห่งใดก็ตามที่ชายชายบริการมีความเกี่ยวข้องอยู่ โดยกำหนดคุณลักษณะของผู้ให้ข้อมูลที่จะเลือกไว้ดังนี้

- ผู้ให้ข้อมูลเป็นชายชายบริการในสถานบริการแห่งหนึ่งแห่งใดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไม่ใช่กลุ่มชายชายบริการอิสระ
- ผู้ให้ข้อมูลเป็นชายชายบริการ ขณะที่ทำการสำรวจก็ยังทำอาชีพนี้อยู่ และทำอยู่ที่สถานบริการนี้เป็นเวลาอย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 10 วันนับจากวันที่มาทำงานวันแรก
- ผู้ให้ข้อมูลพร้อมที่จะแสดงความคิดเห็น
- ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นเจ้าของสถานประกอบการ ต้องเป็นผู้มีอำนาจบังคับบัญชา และดำเนินธุรกิจอันเกี่ยวข้องกับชายชายบริการ

จากกลุ่มตัวอย่างซึ่งกำหนดไว้ก่อนลงภาคสนามจำนวน 20 คนนี้ หากพบกลุ่มตัวอย่างคนใดมีความพร้อม มีข้อมูลที่ดีและลึกซึ้ง จะหยิบขึ้นมาเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญหรือ Key Informants ทำการสัมภาษณ์เชิงเจาะลึกเป็นกรณีพิเศษประกอบด้วย

3. การเข้าถึงประชากร

เมื่อผู้วิจัยทราบกลุ่มประชากรที่จะศึกษาแล้ว ขั้นตอนต่อมาเป็นการสร้างกลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มประชากร สำหรับการเข้าถึงกลุ่มประชากรซึ่งเป็นชายชายบริการนั้นเป็นสิ่งที่ทำได้ยากมาก เหตุผลสำคัญ คือ ชายชายบริการมีความหวาดเกรงในเรื่องของความปลอดภัย โดยเฉพาะผลกระทบอันเกิดจากศึกษาอาจจะทำให้ประเด็นการขายบริการทางเพศเป็นที่พึงเล็งของเจ้าหน้าที่ตำรวจ ซึ่งย่อมจะส่งผลให้การประกอบอาชีพประสบกับความลำบาก เพราะฉะนั้น การเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างจึงต้องอาศัยหลายช่องทางประกอบกัน เพราะขณะที่บางสถานประกอบการไม่ให้ความร่วมมือ เจ้าของสถานประกอบการบางแห่งก็พร้อมที่จะให้สัมภาษณ์ เช่นเดียวกันกับชายชายบริการบางรายให้ความร่วมมือดี ขณะที่บางรายยังไม่พร้อมที่จะให้ข้อมูล

การเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้ได้กำหนดขั้นตอนในการเข้าถึงประชากรออกเป็น

ขั้นตอนที่ 1 การค้นหาประชากร

ตามที่ได้กล่าวแล้วการศึกษาเกี่ยวกับสถานประกอบการทางเพศเป็นสิ่งที่กระทำได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการค้นหาพบประชากร ผู้ศึกษาจำเป็นต้องอาศัยบุคคลที่มีความรู้ทางด้านนี้ ซึ่งอาจเป็นเพื่อนที่เป็นชายรักเพศเดียวกันที่เคยไปเที่ยวสถานบริการประเภทนี้มาก่อน พา

เข้าไปสัมผัสกับสถานบริการกลุ่มนี้ ผู้ศึกษาจำเป็นต้องแฝงเข้าไปในรูปของนักเที่ยว เพื่อร่วมสังเกตและหาโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มประชากร

นอกจากนี้บางครั้งการค้นหาประชากรอาจเกิดขึ้นโดยความร่วมมือจากสถานบริการเอง ซึ่งทำให้การศึกษาครั้งนี้ดำเนินไปง่ายยิ่งขึ้น

ขั้นตอนที่ 2 การใช้วิธีสโนว์บอลล์ (Snowball Technique)

Snowball Technique คือ เทคนิคที่ใช้สำหรับการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาขั้นตอนดังต่อไปนี้¹⁹

1. บุคคลกลุ่มหนึ่งที่มีบุคลิกภาพหรือมีคุณลักษณะตามที่ต้องการจะได้รับการสัมภาษณ์และสังเกตอย่างมีส่วนร่วม เพื่อให้คนกลุ่มนี้ระบุบุคคลอื่นที่ต้องการศึกษาซึ่งมีคุณสมบัติเช่นเดียวกับตน

2. ศึกษาบุคคลที่ได้รับการระบุจากบุคคลแรก และได้รับการระบุต่อไปจนเห็นเป็นโครงร่างของสิ่งที่ต้องการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ได้นำวิธีการดังกล่าวมาใช้โดยเมื่อทำการสัมภาษณ์ชายชายบริการคนหนึ่งคนใดแล้ว ขอให้ชายบริการแนะนำชายชายบริการคนอื่นๆ ที่มีคุณสมบัติเช่นเดียวกับตนเองและพร้อมในการให้ข้อมูล ซึ่งวิธีการนี้อาจมีผลทำให้ผู้ศึกษาได้รับความไว้วางใจในระดับหนึ่ง และกลุ่มประชากรจะยิ่งขยายตัวมากขึ้น สำหรับในกรณีการสัมภาษณ์เจ้าของสถานประกอบการก็อาจนำวิธีการดังกล่าวนี้มาใช้ด้วย หากเจ้าของสถานประกอบการคุ้นเคยหรือรู้จักกันก็อาจจะทำให้การศึกษาง่ายดายและสะดวกขึ้น

ขั้นตอนที่ 3 การเลือกประชากร

การตัดสินใจเลือกประชากรในการวิจัยนับว่าเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมาก เนื่องจากข้อมูลที่ได้รับจากกลุ่มประชากรที่เลือกจะเป็นตัวบ่งชี้ถึงคุณภาพของการศึกษาว่าสอดคล้องกับความเป็นจริงมากน้อยเพียงไร นอกจากคุณสมบัติขั้นต้นของกลุ่มประชากรซึ่งระบุไว้ก่อนหน้านี้แล้ว (ในหน้า 46) ผู้ให้ข้อมูล “ควร” มีลักษณะอย่างน้อยที่สุด 5 ประการได้แก่²⁰

1. มีความเข้าใจในวัฒนธรรมของตนเองอย่างดี (Through Enculturation) กล่าวคือ ผู้ให้ข้อมูลต้องเรียนรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมเฉพาะของตน ผู้ให้ข้อมูลที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้มาเป็นระยะเวลานานย่อมให้ข้อมูลได้เป็นอย่างดี สามารถตอบคำถามได้ดี ซึ่งหากสามารถได้ชาย

¹⁹ ศุภีมาน (นฤมล) วงศ์สุภาพ, นางงามตุ๊กกระจก : การศึกษากระบวนการกลายเป็นหมอนวดไทย, พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : ศยาม, 2537), น. 12.

²⁰ J.P. Spradley, The Ethnographic Interview, (New York : Holt, Rinehart and Winston, 1979).

ขายบริการที่ยืดอาชีพนี้อย่างต่อเนื่องก็ยอมทำให้ข้อมูลดียิ่งขึ้น แต่เนื่องจากมีเงื่อนไขที่ขายขายบริการมักมีการหมุนเวียน โดยไม่มีการทำงานอยู่กับสถานบริการใดแน่นอนเป็นระยะเวลานานๆ ดังนั้นคุณสมบัติในเรื่องระยะเวลาทำงานจึงกำหนดไว้เพียง 10 วันนับจากวันที่มาทำงานวันแรก อย่างไรก็ตาม การผ่านสถานประกอบการหลายแห่งยอมทำให้ขายขายบริการมีประสบการณ์และรับทราบข้อมูลมาจากหลายแห่ง ซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์ในการศึกษา

2. มีส่วนร่วมในเหตุการณ์หรือวัฒนธรรมปัจจุบัน (Current Involvement) หมายถึง ผู้ให้ข้อมูลจะต้องอยู่ร่วมหรืออยู่ในสถานการณ์ปัจจุบัน ดังนั้นการเลือกกลุ่มประชากรที่เป็นขายขายบริการก็ต้องเลือกผู้ที่เป็นขายขายบริการในขณะที่ทำการศึกษา มิใช่เคยเป็นขายขายบริการมาก่อน

3. อยู่ในสภาพของวัฒนธรรมที่แตกต่างไปจากผู้ศึกษา (An Unfamiliar Cultural Scene) การกำหนดเงื่อนไขดังกล่าวก็เพราะการที่มีลักษณะสภาพที่แตกต่างไปจากที่ผู้ศึกษายอมทำให้ผู้ศึกษาสามารถมองเห็นจุดเด่นหรือจุดที่น่าสนใจได้ง่ายขึ้น

4. มีเวลาพอเพียงในการให้ข้อมูลเพื่อการศึกษา (Adequate Time) เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพซึ่งเน้นข้อมูลในด้านของความรู้สึก ความคิด การเข้าร่วมกับปรากฏการณ์ โดยข้อมูลส่วนใหญ่ได้จากการสัมภาษณ์และการสังเกต เพราะฉะนั้นการเลือกผู้ให้ข้อมูลจำเป็นต้องเลือกผู้ให้ข้อมูลที่มีเวลามากพอและสามารถติดตามผลได้

5. ไม่ใช่ผู้วิเคราะห์ (Nonanalytic) ปกติแล้วการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลจะใช้ภาษาและความคิดของตนเองในการอธิบายเหตุการณ์หรือนัยสำคัญของเหตุการณ์เหล่านั้น โดยสะท้อนสิ่งที่ตนเองคิดออกมาตามที่พบที่เห็นโดยไม่จำเป็นต้องวิเคราะห์

อย่างไรก็ตาม จะพบว่ากำหนดเงื่อนไขที่ระบุไม่ให้ผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้วิเคราะห์เป็นเงื่อนไขที่ปฏิบัติได้ยาก เนื่องจากการสัมภาษณ์หรือการพูดคุยใดๆ ก็ตาม ไม่อาจจำกัดหรือกำหนดไม่ให้ผู้ให้ข้อมูลวิเคราะห์ได้ นอกจากนี้การแสดงความคิดเห็นโดยทั่วไปมักผ่านกระบวนการวิเคราะห์ในระดับหนึ่งมาบ้างแล้วทั้งสิ้น ผู้ศึกษาไม่สามารถจำกัดความคิดหรือโลกทัศน์ของผู้ให้ข้อมูลได้

ขั้นตอนที่ 4 การทำวิจัยกับประชากร

ในการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับขายขายบริการ เป็นการนำชีวิตของกลุ่มคนกลุ่มหนึ่งและกระบวนการทางอาชีพของพวกเขาแนะนำเสนอต่อสาธารณชนนั้นเป็นสิ่งที่ต้องกระทำอย่างระมัดระวังมาก สังคมยังคงไม่ให้การยอมรับอาชีพการค้าประเวณี ขณะเดียวกันกฎหมายยังคงกำหนดเป็นข้อห้าม แม้ว่าผู้ศึกษาจะต้องการนำเสนอสภาพการทำงานของขายขายบริการโดยมิได้มีการชี้้นำให้เกิดโทษและผลในทางลบต่อตัวผู้ให้ข้อมูล แต่โดยธรรมชาติผู้ให้ข้อมูลยังคงรู้สึกเสี่ยงต่อการให้ความร่วมมือ และยอมส่งผลให้การได้มาซึ่งข้อมูลเป็นไปด้วยความยากลำบาก รวมถึงความน่าเชื่อถือของข้อมูลที่ได้ เพราะกลุ่มประชากรมีความหวาดระแวงทำให้ไม่กล้า

เปิดเผยข้อมูลตามความเป็นจริง แต่ผู้ศึกษาเชื่อว่าหากผู้ศึกษาแสดงถึงความน่าไว้วางใจและความสม่ำเสมอในการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่าง รวมทั้งพยายามสร้างความใกล้ชิดสนิทสนมมากขึ้นเรื่อยๆ ย่อมทำให้ผู้ให้ข้อมูลสามารถลบล้างภาพในฐานะของคนแปลกหน้าลงไปได้บ้าง รวมถึงสามารถถ่วงถ่วงข้อมูลได้ในระดับหนึ่ง

4. การวิเคราะห์ข้อมูล (Data analysis)

เมื่อขั้นตอนของการเก็บรวบรวมข้อมูลเสร็จสิ้นลงแล้ว สิ่งที่คุณศึกษาจะต้องคำนึงถึงในขั้นต่อไปของการวิจัยก็คือ การวิเคราะห์ ประมวลผล การวิเคราะห์ข้อมูลจัดว่าเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญและค่อนข้างยากในกระบวนการทำวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพนั้นอาจใช้หรือไม่ใช้คณิตศาสตร์หรือการคำนวณค่าทางสถิติก็ได้ แต่จะมีลักษณะของการตีความ และสังเคราะห์เชื่อมโยงระหว่างความหมายของข้อมูล และความรู้ทางทฤษฎีในการที่จะอธิบายโครงสร้าง รายละเอียดความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของเหตุการณ์ โดยเน้นหนักในความเป็นไปได้ของเหตุการณ์และความสอดคล้องกับหลักการทางตรรกวิทยาเชิงอุปนัย²¹

การสร้างข้อสรุปด้วยวิธีอุปนัย (Induction) เป็นวิธีการหลักที่นำมาใช้ในการศึกษาคั้งนี้ วิธีการอุปนัยนั้นมักจะเริ่มจากการกล่าวถึงตัวอย่างกลุ่มหนึ่งกลุ่มใดเฉพาะก่อน แล้วจะสร้างข้อสรุปที่กล่าวครอบคลุมในภายหลัง การให้เหตุผลของวิธีการดังกล่าวมักจะใช้ผลจากการศึกษาเหตุการณ์หรือสภาพของกลุ่มตัวอย่าง นำไปสร้างข้อสรุปที่ครอบคลุม (Generalization) ขณะที่วิธีการอนุมาน (Deduction) จะกลับกัน โดยจะเริ่มจากการกล่าวหรือให้เหตุผลโดยรวมก่อน แล้วจึงสร้างข้อสรุปที่เฉพาะเจาะจงลงไป²²

อย่างไรก็ตามแม้ว่าการสร้างข้อสรุปจะใช้วิธีอุปนัย แต่กระบวนการศึกษาโดยเนื้อแท้แล้วจะผ่านการอุปนัยก่อนในตอนต้น ต่อจากนั้นจะมีการอนุมานเข้ามา แล้วในตอนท้ายจึงกลับเข้าสู่การอุปนัยอีกครั้ง

สำหรับการศึกษาชายขายบริการครั้งนี้ได้จำแนกกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูล 5 ขั้นตอนดังนี้²³

²¹ เชิดศักดิ์ โฆวาสินธ์, การวิจัยพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์, น. 132.

²² Norman W. H. Blaikie. Approaches to Social Enquiry. (Oxford : BPPC Wheatons, 1993), p. 132.

²³ Catherine Marchall and Gretchen B. Rossman, Designing Qualitative Research, p. 113.

1. รวบรวมข้อมูล (Organizing the Data) หลังจากที่ได้ออกไปเก็บข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้ศึกษาจะต้องทำความเข้าใจกับข้อมูลต่างๆ ที่ได้มา ทั้งที่เป็นแบบการสัมภาษณ์ ผลของการสังเกต เอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้จำเป็นต้องมีการลดทอนข้อมูล (Data reduction) ในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องออกไป ด้วยวิธีการนี้จะทำให้ผู้ศึกษาสามารถพิจารณาข้อมูลได้ง่ายดายขึ้น

2. จำแนกประเภทข้อมูล (Generating Categories, Themes, and Patterns) ขั้นตอนนี้ถือเป็นเรื่องที่มีความสำคัญและยากมากขั้นตอนหนึ่ง ผู้ศึกษาต้องอาศัยความรอบคอบในการจำแนกแจกแจงประเภท อีกทั้งต้องมีความเข้าใจในข้อมูลเหล่านั้น ซึ่งเป็นการสะท้อนแนวคิด ความเชื่อ และสภาพชีวิตของชายชายบริการ

3. การทดสอบสมมติฐาน (Testing the emergent hypothesis against the data) หลังจากที่ได้แจกแจงข้อมูลเป็นกลุ่มเป็นประเภทได้ชัดเจนแล้ว ผู้ศึกษาจะเริ่มกระบวนการแปลค่าข้อมูลเพื่อหาแนวทางในการตอบคำถามนำวิจัย (Research questions) ที่ระบุไว้ในตอนต้น ทั้งนี้โดยพิจารณารายละเอียดของข้อมูลในแต่ละประเด็นที่เกี่ยวข้องจากที่ได้มีการแจกแจงไว้แล้ว ในขั้นตอนก่อนหน้า

4. การค้นหาแนวทางอธิบายข้อมูล (Searching for alternative explanations) ในขั้นตอนนี้จะเป็นการนำเสนอประเด็นหลักๆ ที่ค้นพบจากการเก็บข้อมูล ผู้ศึกษาต้องอธิบายสิ่งที่พบเห็นเหล่านั้นได้ รวมทั้งสร้างเป็นความสัมพันธ์หรือชี้ถึงความสอดคล้องกับงานที่มีการศึกษาในอดีต

5. การเขียนรายงาน (Writing the report) เป็นการนำเสนอประเด็นที่ค้นพบจากการวิจัยตามแนวทางที่ได้กำหนดไว้ อีกทั้งต้องสร้างคำตอบให้แก่คำถามนำวิจัยที่กำหนดไว้ข้างต้นด้วย

5. ข้อจำกัดในการศึกษา

เนื่องจากการค้าประเวณีเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมายในประเทศไทย ด้วยเงื่อนไขดังกล่าวนี้เองส่งผลให้การศึกษาชายชายบริการในครั้งนี้มีข้อจำกัดในการเข้าถึงกลุ่มประชากร เพราะกลุ่มประชากรหวาดระแวงและไม่ไว้วางใจจนแปลกหน้าตามที่เคยกล่าวไปบ้างแล้วข้างต้น ชายชายบริการส่วนใหญ่จะคิดว่าการให้ข้อมูลอาจส่งผลกระทบต่อตัวพวกเขาเองและสถานประกอบการได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความคลาดเคลื่อนของข้อมูล

นอกจากนี้ยังพบว่า ชายชายบริการจำนวนหนึ่งเปลี่ยนสถานบริการบ่อย ซึ่งเงื่อนไขตรงนี้อาจส่งผลต่อการติดตามสัมภาษณ์ที่อาจจะมีตามมาทีหลังเพื่อทราบรายละเอียดเพิ่มเติมหรือตรวจสอบข้อมูล การเดินสายของชายชายบริการจึงถือว่าเป็นข้อจำกัดข้อหนึ่งในการศึกษาคั้งนี้

อย่างไรก็ตาม ในการศึกษา “สภาพการจ้างงานของชายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์” ครั้งนี้เป็นการเสนอภาพของชายบริการในมุมมองหนึ่งเท่านั้น ผลของการศึกษาก็เพื่อนำสิ่งที่อยู่ในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาออกสู่สาธารณะ แต่ทั้งนี้มิได้ตัดสินชายบริการภายใต้กรอบของกฎหมายหรือบรรทัดฐานทางสังคมใดๆ และมีได้ถือว่าเป็นการส่งเสริมกิจการดังกล่าว โดยการศึกษาถึงผลกระทบภายใต้เงื่อนไขอื่นนั้นน่าจะเกิดขึ้นในการศึกษาวิจัยอื่นๆ ที่จะติดตามมาในอนาคตต่อไป

บทที่ 4

บริบทเกี่ยวกับสถานบริการ

ในส่วนของบริบทเกี่ยวกับสถานบริการนี้ ผู้วิจัยจำแนกการนำเสนอออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 : การจำแนกประเภทของสถานบริการ
- ส่วนที่ 2 : สภาพแวดล้อมทั่วไปของสถานบริการ
- ส่วนที่ 3 : การจัดระเบียบของสถานบริการ
- ส่วนที่ 4 : กลุ่มแขกที่มาใช้บริการ

1. ประเภทของสถานบริการ

สถานบริการที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน จำนวน 4 แห่ง ซึ่งเมื่อพิจารณาจากสภาพแวดล้อมของสถานบริการ พบว่า เป็นสถานบริการประเภทค็อกเทลเลานจ์ (Cocktail Lounge) จำนวน 2 แห่ง และอีก 2 แห่งเป็นสถานบริการประเภทบาร์อะโกโก้ (A-Go-Go) สถานบริการแต่ละแห่งล้วนมีลักษณะเฉพาะของตน ซึ่งเป็นสิ่งที่สถานบริการแต่ละแห่งจัดให้มีขึ้นเพื่อสร้างความแตกต่าง เช่น ทางด้านกายภาพ ที่เห็นได้ชัดคือการตกแต่งภายในของแต่ละสถานบริการ ทางด้านบริการ เช่น สถานบริการบางแห่งมีการแสดงหรือโชว์เพื่อดึงดูดลูกค้า

2. สภาพแวดล้อมทั่วไปของสถานบริการ

โดยปกติสถานบริการของเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันมักกระจายอยู่ใน 3 แหล่งใหญ่ของกรุงเทพฯ ได้แก่ ย่านสีลม ครอบคลุมบริเวณถนนสีลมและถนนสุรวงศ์ ย่านพหลโยธิน ซึ่งจะกระจายอยู่หนาแน่นบริเวณถนนประดิพัทธ์ และสุดท้ายย่านสุขุมวิท ครอบคลุมพื้นที่ตั้งแต่สุขุมวิทซอย 1 ไปถึงบริเวณวัดธาตุทอง ทั้งนี้จะเห็นว่าสถานบริการล้วนแต่อยู่ในเขตที่เป็นย่านธุรกิจหลักและอยู่บนถนนสายสำคัญของกรุงเทพฯ ทั้งสิ้น การเดินทางไปยังสถานบริการเฉพาะกลุ่มเหล่านี้ค่อนข้างสะดวกสบายทั้งแก่ผู้ซื้อบริการที่เดินทางมาด้วยรถโดยสารประจำทางหรือรถยนต์ส่วนบุคคล

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งย่านประดิพัทธ์กล่าวถึงความสำคัญของสถานที่ตั้งและการเลือกทำเลว่า

“เกี่ยวกับธุรกิจแบบนี้ต้องดูโลเกชั่น (ทำเล) ก่อน ใครที่สนใจจะต้องดูโลเกชั่น (ทำเล) จะต้องมีการตรวจสอบทางด้านนี้มา โดยเฉพาะต้องรู้ว่าลูกค้ากับเด็กพอจะไหวมั๊ย พอจะมีเด็กมาทำงานมั๊ย”

สำหรับสถานบริการที่เลือกมาทำการศึกษาคำนี้ เป็นสถานบริการในย่านประดิพัทธ์ 3 แห่ง และเป็นสถานบริการย่านสุขุมวิท 1 แห่ง ลักษณะของอาคารที่เป็นที่ตั้งของสถานบริการเป็นอาคารพาณิชย์หรือตึกแถวคอนกรีตเสริมเหล็กปกติทั่วไป ลักษณะภายนอกจากสายตาของผู้คนที่เดินไปมาหรือจากผู้ที่ไม่ใช่ลูกค้าของสถานบริการเฉพาะกลุ่มเหล่านี้แทบจะไม่ทราบเลยว่าแท้ที่จริงแล้ว อาคารตึกแถวดังกล่าวเป็นสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน เช่น สถานบริการแห่งหนึ่งย่านสุขุมวิทซึ่งผู้ศึกษาเข้าไปเก็บข้อมูล เป็นตึกแถวหนึ่งคูหา หน้ากว้างประมาณ 5 เมตร ด้านนอกของร้านตกแต่งอย่างเรียบง่าย หน้าร้านตีปิดด้วยไม้อัดหมด เว้นช่องไว้เพียงสำหรับประตูทางเข้าร้าน ซึ่งได้มีการออกแบบเพื่อสามารถหลบสายตาผู้คนที่เดินภายนอก มิให้สามารถมองเห็นบรรยากาศภายในขณะที่แขกกำลังเปิดประตูเข้าไปในสถานบริการ สถานบริการที่ว่ามีมองจากด้านนอก สังเกตว่าจะไม่มีสิ่งใดบ่งบอกว่าเป็นสถานบริการแม้แต่น้อย ไม่มีการติดไฟกะพริบ ไฟราวอย่างสถานบริการปกติทั่วไป ติดเพียงป้ายชื่อร้านอยู่ในระดับสายตาขนาดสูงประมาณ 5-6 นิ้วเท่านั้น เพราะฉะนั้นลูกค้าที่นี้จึงต้องเป็นลูกค้าประจำที่คุ้นเคยกันแล้วเป็นส่วนใหญ่

จากการสังเกตพบว่า สถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันที่เปิดบริการอยู่ทั่วไปภายในพื้นที่ย่านประดิพัทธ์ซึ่งผู้วิจัยเก็บข้อมูลมักจะมีการตกแต่งภายนอกคล้ายคลึงกัน เช่น ติดไฟกะพริบ ไฟราวบริเวณด้านหน้าสถานบริการเพื่อสร้างจุดเด่นเป็นที่สนใจของคนที่เดินผ่านไปมา สถานบริการบางแห่งติดตั้งป้ายนิออนชื่อขนาดใหญ่บริเวณด้านหน้าหรือตรงจุดที่มองเห็นสะดวก ส่วนด้านหน้าของสถานบริการ โดยทั่วไปเจ้าของเลือกใช้กระจกติดฟิล์มอย่างหนาหรือติดม่านมู่ลี่เพื่อป้องกันมิให้คนภายนอกสามารถมองเห็นกิจกรรมภายในได้ รวมถึงเพื่อสร้างความเป็นส่วนตัวมากยิ่งขึ้น¹

¹ ผู้บริหารของสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูลแห่งหนึ่งกล่าวว่า โดยปกติแล้ว สถานบริการเหล่านี้ต้องจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้กับเจ้าหน้าที่ตำรวจภายในท้องที่ประมาณ 7,000-15,000 บาทต่อเดือน เงินที่ต้องส่งให้เจ้าหน้าที่ของแต่ละร้านไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับเหตุผลหลายประการ เช่น ขนาดของสถานบริการ ที่ตั้งของร้าน (ติดถนนหรืออยู่ในซอย) ไซร์ภายในร้าน (ไซร์ธรรมดาทั่วไปหรือถึงขั้นร่วมเพศ) ฯลฯ เจ้าของสถานบริการกล่าวว่าที่ต้องให้มากเพราะเจ้าหน้าที่คงนำเงินจำนวนนี้ไปเฉลี่ยกัน ให้น้อยจะไม่พอ ซึ่งด้วยความสัมพันธ์ที่มีต่อเจ้าหน้าที่นี้เองจึงทำให้สถานบริการเหล่านี้ยังคงเปิดดำเนินการอยู่ต่อไปได้

บริเวณด้านหน้าร้านหรือหน้าสถานบริการนี้เองที่พบเห็นบ่อยครั้งว่า ทางสถานบริการมักจะให้พนักงานของคนออกมานั่ง โดยทำหน้าที่เหมือนพนักงานต้อนรับ คอยเรียกลูกค้าเข้าร้าน

1. บรรยากาศภายใน

บรรยากาศภายในสถานบริการจากทั้ง 4 แห่งมักจะคล้ายคลึงกัน² โดยเฉพาะสถานบริการย่านประดิพัทธ์ กล่าวคือ เมื่อลูกค้าที่มาเที่ยวพ้นจากประตูเข้าไปยังภายในของสถานบริการก็จะพบกับบรรยากาศที่สลัวๆ มีกลิ่นอับ และอากาศที่อัดแน่นด้วยควันบุหรี่ ภายในตกแต่งไฟสีต่างๆ มากมาย มองดูละลานตาและมีสีสัน พร้อมทั้งเปิดเพลงขับกล่อมอยู่ตลอดเวลา โดยมากจะเป็นเพลงที่ค่อนข้างเร็ว บางแห่งเปิดจังหวะที่ซ้ำเร็วสลับกันไป นอกจากนี้เมื่อมองไปโดยรอบยังตกแต่งมุมต่างๆ ของร้านด้วยดอกไม้ และรูปภาพ รายละเอียดภายในภาพมักจะเกี่ยวกับผู้ชาย เช่น ภาพผู้ชายเปลือย ภาพการแสดงความรักระหว่างชายกับชาย เป็นต้น โดยภาพรวมแล้วทางสถานบริการพยายามมุ่งสร้างบรรยากาศให้ชวนเคลิบเคลิ้มและน่าประทับใจแก่ผู้ที่เข้ามาใช้บริการ มองไปที่โต๊ะที่ทางสถานบริการจัดไว้ บางโต๊ะลูกค้ามาคนเดียว บางโต๊ะมาเป็นหลายคน ดูเหมือนลูกค้าที่มาเที่ยวจะไม่สนใจว่าใครเป็นใคร เมื่อเรียกชายขายบริการมานั่งก็จะคุยกันไปเรื่อย หากพอใจก็ “ออฟ” ออกไป

ส่วนประกอบสำคัญที่สถานบริการแต่ละแห่งจำเป็นต้องมี และจะต้องจัดวางให้สอดคล้องกับการกำหนดพื้นที่ใช้สอยภายในของสถานบริการนั้นๆ โดยทั่วไปจะประกอบด้วย

1.1 ชุดโซฟารับแขก

สถานบริการแต่ละแห่งที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้มักใช้พื้นที่ส่วนใหญ่จัดวางชุดโซฟาสำหรับบริการลูกค้าที่มาเที่ยว เป็นโซฟาผ้าหรือหนัง คุณภาพระดับปานกลาง ลักษณะของชุดโซฟาแต่ละชุดขนาดพอเหมาะ ส่วนใหญ่มักนั่งได้ประมาณ 3-4 คน นิยมที่จะจัดเป็นรูปครึ่งวงกลมหรือรูปตัวยู (U) โดยมีโต๊ะขนาดเล็กสำหรับวางเครื่องดื่มและของว่างประเภทขนมเคี้ยว ซึ่งมีขนาดไม่แน่นอน ปกติมักใช้ขนาดยาวประมาณ 2 ฟุต กว้างประมาณ 1.5 ฟุต

ส่วนการจัดวางชุดโซฟารับแขกมักกำหนดให้กลมกลืนกันไป ไม่ให้ชุดหนึ่งชุดใดโดดเด่น เน้นความเป็นส่วนตัวของแขกที่มาเที่ยวเป็นสำคัญ แต่ด้วยพื้นที่ซึ่งมีอยู่จำกัด และต้องการใช้ประโยชน์จากพื้นที่ให้ได้มากที่สุด เพราะฉะนั้นบ่อยครั้งที่สังเกตเห็นว่า การจัดวางชุดโซฟามักคับแคบ เวลาแขกเคลื่อนที่เข้า-ออกมักไม่ค่อยสะดวก

² สาเหตุที่บรรยากาศภายในคล้ายคลึงกันเนื่องจากลักษณะของกิจกรรมทางธุรกิจยังไม่แตกต่างจากกันมากนัก แต่เมื่อเปรียบเทียบกับสถานบริการประเภทดิสโก้เทค หรือสถานบริการอบไอน้ำ บรรยากาศย่อมแตกต่างกัน (ผู้วิจัย)

1.2 ที่นั่งสำหรับชายชายบริการ

นอกจากที่นั่งของแขกที่มาเที่ยวแล้ว ทางสถานบริการจำเป็นต้องจัดที่นั่งให้กับชายชายบริการด้วยเพื่อป้องกันมิให้พนักงานเหล่านี้เดินไปมาไม่อยู่เป็นที่ เป็นทาง ส่วนใหญ่สถานบริการมักจัดให้ชายชายบริการนั่งรวมกัน ณ บริเวณหนึ่งบริเวณใดภายในร้านและแยกออกจากแขกที่มาเที่ยวอย่างเด่นชัด โดยทั่วไปต้องเป็นจุดที่แขกที่มาเที่ยวสามารถมองเห็นได้ง่าย นอกจากนี้ทางสถานบริการยังจะจัดไฟสปอร์ตไลท์ส่องไปยังบริเวณที่ชายชายบริการนั่งอยู่ด้วย

สถานบริการอาจจัดที่นั่งในลักษณะของม้านั่งยาว เรียงหน้ากระดานถ้ามีพนักงานมากก็เรียงซ้อนกันหลายๆ แถว บางแห่งอาจยกพื้นให้สูงขึ้นคล้ายเวทีเพื่อให้แขกมองเห็นชายชายบริการได้ถนัด บางแห่งจัดให้นั่งเก้าอี้กลมเรียงตรงหน้าเคาน์เตอร์

1.3 เวทีเต้นอะโกโก้

ในกรณีที่เป็นสถานบริการประเภทบาร์อะโกโก้ นอกจากจะมีที่นั่งสำหรับลูกค้าและที่นั่งของชายชายบริการ ทางสถานบริการยังต้องกำหนดพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับเป็นเวที เป็นเวทีไม้ยกพื้น ด้านข้างของเวทีอาจมักนิยมที่จะนำกระจกเงามาติดตั้ง เพื่อให้ชายชายบริการที่ขึ้นไปเต้นได้มองเห็นรูปร่างสรีระของตัวเอง บางแห่งตกแต่งด้วยผ้า幔มรดดา ลักษณะของเวทีอาจเป็นเวทีรวมซึ่งมีพื้นที่พอให้เต้นได้หลายคน บางแห่งอาจทำเป็นเวทีเฉพาะซึ่งขึ้นเต้นได้คนเดียวแต่ทำขึ้นหลายเวทีแล้วแต่สถานที่จะอำนวย

อุปกรณ์อีกชิ้นหนึ่งที่ใช้ประกอบการเต้นอะโกโก้ คือ แท่งเสาสนเดนเลส โดยปกติบนเวทีมักจะติดตั้งเสาตั้งกล่าวไว้ด้วยเพื่อให้ชายชายบริการใช้ประกอบการเต้น เป็นเสาที่มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 2 นิ้ว ด้านล่างยึดติดกับพื้นเวที ส่วนด้านบนยึดติดกับเพดาน บางแห่งออกแบบเสาเหล่านี้ให้สามารถถอดออกได้ทั้งนี้เพื่อใช้เวทีทำประโยชน์อย่างอื่น เช่น แสดงโชว์

1.4 เคาน์เตอร์

จากการสังเกตสถานบริการทั้ง 4 แห่ง พบว่า เคาน์เตอร์เป็นอีกหนึ่งส่วนประกอบที่มีความสำคัญ ทางสถานบริการจะให้ความสำคัญกับส่วนนี้ค่อนข้างมาก รวมถึงเป็นบริเวณที่จำกัดไว้เฉพาะพนักงานที่เกี่ยวข้องเท่านั้น โครงสร้างโดยรวมของเคาน์เตอร์ที่อยู่ในสถานบริการเหล่านี้ไม่แตกต่างจากที่พบเห็นทั่วไปทั้งในแง่ของวัสดุและการออกแบบ บนเคาน์เตอร์อาจมีการประดับด้วยแจกันดอกไม้

เคาน์เตอร์มักจะเป็นศูนย์รวมกิจกรรมสำคัญๆ นับตั้งแต่เป็นที่จ่ายเหล้าและเครื่องดื่มให้กับบริการเพื่อนำไปเสิร์ฟให้กับแขก เป็นที่เก็บเงินค่าบริการต่างๆ โดยทางสถานบริการอาจจะมีแคชเชียร์คอยทำหน้าที่จดบันทึกบัญชีค่าบริการต่างๆ ขณะที่บางแห่งอาจมีเครื่องคำนวณอัตโนมัติ นอกจากนี้บริเวณเคาน์เตอร์ยังเป็นจุดที่ติดตั้งเครื่องเสียง โดยพนักงานที่อยู่ภายใน

เคาน์เตอร์ ปกติจะทำหน้าที่เป็นดีเจ (Disc Jockey) คัดเลือกและเปิดเพลง บางทีดีเจเหล่านี้ก็ขายบริการด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ภายในเคาน์เตอร์ยังเป็นจุดที่ใช้ในการควบคุมระบบไฟฟ้า แสงสีเสียง ภายในสถานบริการอีกด้วย

1.5 ห้องน้ำ

สถานบริการแต่ละแห่งจำเป็นต้องจัดเตรียมห้องน้ำไว้คอยบริการแขก โดยปกติสถานบริการแต่ละแห่งจะมีห้องน้ำเพียงห้องเดียวเท่านั้น กรณีถ้าบังเอิญมีลูกค้าผู้หญิงเข้ามา ก็จำเป็นต้องใช้ห้องน้ำร่วมกันกับลูกค้าชาย นอกจากจำกัดจำนวนแล้ว ขนาดของห้องน้ำมักจะคับแคบและมีกลิ่นอับ ภายในห้องน้ำจะประกอบด้วยชักโครก โถปัสสาวะ และอ่างล้างหน้า ซึ่งสุขภัณฑ์เหล่านี้ส่วนมากใช้งานมานานแล้วบางส่วนจึงชำรุดสึกหรอ นอกจากนี้ยังไม่ได้รับการดูแลและทำความสะอาดเท่าที่ควร

สำหรับห้องน้ำ สถานบริการบางแห่งจะแยกห้องน้ำแยกกับห้องน้ำของพนักงานออกจากกันเพื่อความเป็นระเบียบ แต่มีเพียงแห่งเดียวจาก 4 แห่งที่ปฏิบัติตามที่ระบุ ส่วนใหญ่แล้วใช้ร่วมกันไม่แยก

สถานบริการทั้ง 4 แห่งที่ผู้ศึกษาได้เข้าไปเก็บข้อมูลจะประกอบด้วยพื้นที่ 5 ส่วนสำคัญข้างต้น แต่รูปแบบการจัดวางและขนาดแตกต่างกันออกไป เนื่องจากมีการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของแต่ละสถานบริการ

3. การจัดระเบียบการบริหาร

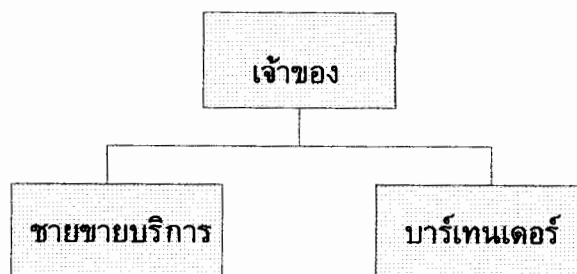
การจัดระเบียบการบริหารภายในสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูลทั้ง 4 แห่ง รูปแบบในการบริหารไม่ค่อยมีความซับซ้อนมากนัก แต่เนื่องจากแต่ละแห่งก็มีความแตกต่างกันจะแยกพิจารณา ดังนี้

1. สถานบริการ A

สถานบริการแห่งนี้เจ้าของลงมาควบคุมและบริหารงานเอง โดยจะทำหน้าที่ทั้งในด้านการดูแลพนักงาน ตำแหน่งพนักงานต้อนรับ พนักงานเชียร์แขก แก้วไฮสถานการณ์เฉพาะหน้าต่าง ๆ ภายในร้านนอกจากขายบริการแล้วมีเพียงเจ้าของร้านและพนักงานอีกหนึ่งคนเท่านั้น ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นบาร์เทนเดอร์ แคชเชียร์ คอยรับโทรศัพท์ลูกค้าที่ติดต่อขอออฟเด็ก ซึ่งเท่าที่สังเกตได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของค่อนข้างสูง เนื่องจากปกติแล้ว สถานบริการเหล่านี้เจ้าของมักจะเข้ามาจัดการทางการเงินเองเพื่อป้องกันปัญหาทุจริต

สถานบริการย่านสุขุมวิทแห่งนี้สามารถเขียนโครงสร้างการบริหารได้ดังภาพที่ 1

ภาพที่ 1
โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ A



ภายในสถานบริการแห่งนี้กลุ่มตัวแทนของสถานบริการจะประกอบด้วย เจ้าของบาร์ ชายขายบริการ และบาร์เทนเดอร์ การบริหารภายในองค์กรกำหนดขึ้นโดยเจ้าของ ลักษณะของ คำสั่งและข้อบังคับใดๆ จะส่งตรงมายังชายขายบริการหรือบาร์เทนเดอร์โดยทันทีไม่ต้องผ่าน บุคคลอื่น

2. สถานบริการ B

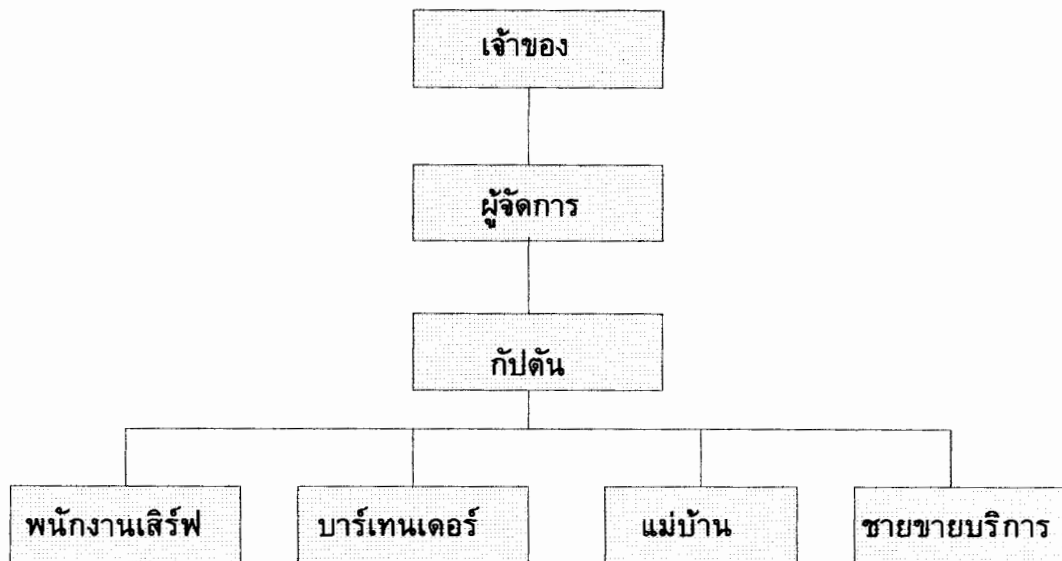
สถานบริการแห่งนี้เป็นสถานบริการประเภทบาร์อะโกโก้ ลักษณะธุรกิจเป็นการร่วม หุ้กันลงทุน ผู้ที่มีบทบาทในการบริหารได้แก่ ผู้จัดการ เป็นผู้เรียกประชุมประจำเดือน แสดง ความเห็นในที่ประชุม ส่วนเจ้าของสถานบริการทำหน้าที่เป็นแคชเชียร์ ไม่ออกหน้าในการต้อนรับแขก ยกเว้นกรณีที่เป็นคนสนิทจึงออกมาทักทาย ส่วนหน้าที่ด้านการควบคุมและบริหารเป็น ของผู้จัดการ อย่างไรก็ตามก่อนที่จะกำหนดนโยบายหรือคำสั่งใดๆออกมา เจ้าของและผู้จัดการ จะปรึกษาหารือกัน

ตัวแทนของสถานบริการประกอบด้วย เจ้าของ ผู้จัดการ กัปตัน พนักงานเสิร์ฟ บาร์ เทนเดอร์ ชายขายบริการ และแม่บ้าน ในกลุ่มนี้มีเพียงตำแหน่งแม่บ้านเท่านั้นที่ไม่มีปฏิสัมพันธ์ กับแขก เนื่องจากมาทำงานเฉพาะในเวลากลางวันเพียงไม่กี่ชั่วโมงเท่านั้นหลังจากทำความสะ- อาดเรียบร้อยก็กลับไป นอกนั้นส่วนใหญ่ต้องเจอกับแขกมากบ้างน้อยบ้างแล้วแต่ตำแหน่งของ งาน

จะเห็นได้ว่า โครงสร้างการบริหารภายในสถานบริการแห่งนี้ยังคงเป็นลักษณะที่ไม่ ชับซ้อน การควบคุมส่งผ่านโดยตรงระหว่างผู้จัดการกับพนักงานในระดับล่าง

โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ B สรุปได้ดังภาพที่ 2

ภาพที่ 2
โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ B

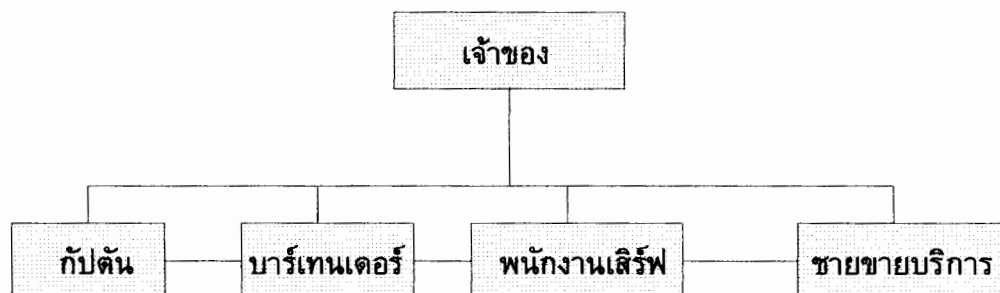


3. สถานบริการ C

สถานบริการแห่งนี้เป็สถานบริการประเภทค็อกเทลเลาจน์ สถานบริการเป็นเพียงที่พบกันระหว่างลูกค้ากับชายขายบริการเท่านั้น การบริหารของสถานบริการแห่งนี้อยู่ในการควบคุมดูแลของเจ้าของ ซึ่งเป็นการร่วมหุ้นกันระหว่างเพื่อน เจ้าของบาร์เล่าให้ฟังว่า สถานบริการแห่งนี้แต่เดิมเป็นของคนอื่น ต่อมาภายหลังเลิกกิจการไป กลุ่มบริหารนี้จึงเข้ามาดำเนินงานต่อ ผู้บริหารบางคนมีงานประจำในช่วงเวลากลางวันและจะแวะเข้ามาดูแลร้านในเวลากลางคืน

โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ C สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 3

ภาพที่ 3
โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ C



สถานบริการแห่งนี้เป็นอีกแห่งที่เจ้าของลงมาบริหารงานโดยทำหน้าที่เหมือนผู้จัดการไปด้วยในตัว ดูแลและควบคุมงานทุกอย่าง บางครั้งลงมาคุยทักทายกับแขกที่มาเที่ยวด้วย ซึ่งปกติงานเทคนิครักษาเป็นส่วนของกัปตัน กัปตันที่สถานบริการนี้อายุงานและอาวุโสไม่มากนัก อาศัยจุดขายที่คุยเก่ง อายุของกัปตันดูไม่แตกต่างจากเด็กที่มาขายบริการมากนัก แม้ว่าทางสถานบริการจะยกให้กัปตันสูงกว่ากลุ่มตัวแทนสถานบริการอีก 3 กลุ่มที่เหลือ คือ พนักงานเสิร์ฟ บาร์เทนเดอร์ และชายขายบริการ แต่จากการคลุกคลีและเฝ้าสังเกตการทำงาน พบว่าอำนาจและบารมีของกัปตันยังไม่สามารถแยกหรือยกระดับให้เห็นเ็นอกว่าจนเห็นได้เด่นชัด

4. สถานบริการ D

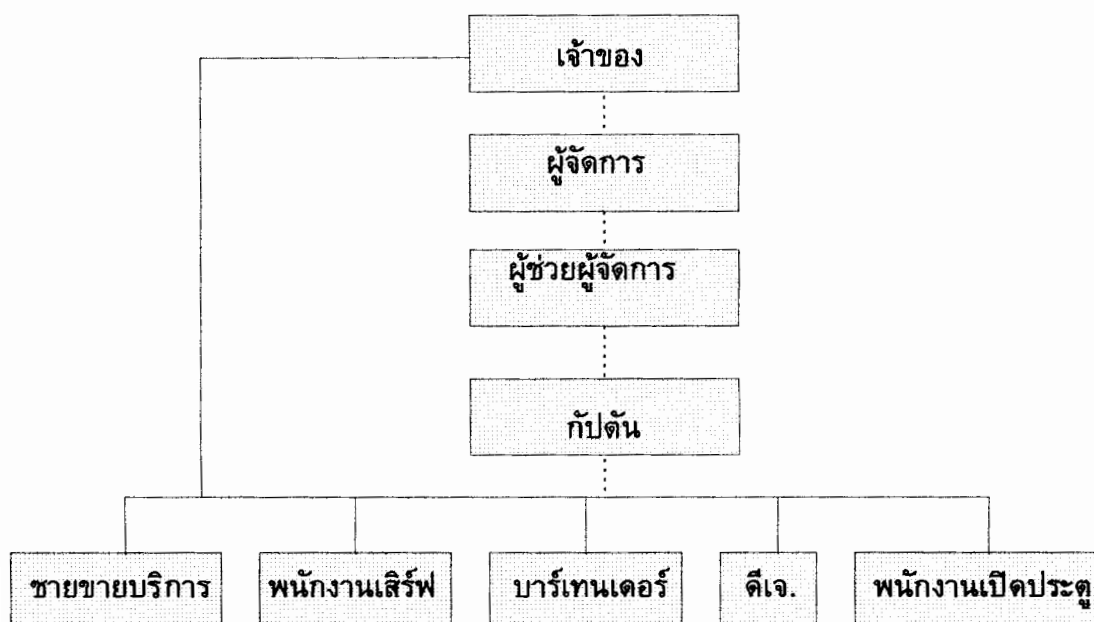
สถานบริการแห่งนี้เป็นสถานบริการประเภทบาร์อะโกโก้ จัดได้ว่าเป็นสถานบริการที่ได้รับความนิยมกล่าวขานถึงมากย่านประติพัทธ์ในแง่ของการบริหารที่ค่อนข้าง “เขี้ยว” กล่าวคือผู้บริการเข้มงวด มีกฎระเบียบต่างๆ มากมาย รวมถึงประเด็นเกี่ยวกับการเอาเปรียบทางด้านรายได้ของชายขายบริการ

สถานบริการแห่งนี้มีเจ้าของเป็นผู้จัดการ ทำหน้าที่บริหารงานของสถานบริการนี้ทั้งหมด รวมถึงงานด้านการสรรหาบุคลากร ส่วนงานทางด้านต้อนรับเป็นหน้าที่ของผู้ช่วยผู้จัดการ ซึ่งควบคุมตำแหน่งกัปตันคอยดูแลเทคนิครักษาที่มาเที่ยว

โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ D สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 4

ภาพที่ 4

โครงสร้างการบริหารของสถานบริการ D



แม้ว่าโครงสร้างโดยรวมจะมีการช่วงชั้นค่อนข้างชัดเจนแต่ตามสภาพความเป็นจริง กลับปรากฏว่า เจ้าของมักลงมากำกับดูแลงานโดยตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานด้านการควบคุม ดูแลชายขายบริการให้อยู่ในกฎระเบียบ ผู้ช่วยผู้จัดการหรือกัปตันมักเป็นผู้ประสานระหว่างแขก กับชายขายบริการเท่านั้น

4. กลุ่มแขกที่มาใช้บริการ

จากการสังเกตแขกที่มาใช้บริการจากสถานบริการทั้ง 4 แห่งที่ผู้ศึกษาเข้าไปเก็บ ข้อมูล สามารถจำแนกแขกที่มาใช้บริการออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ

1. ชายรักเพศเดียวกัน

โดยทั่วไปชายรักเพศเดียวกันเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของสถานบริการประเภทนี้ ชายขายบริการเป็นจุดขายที่ชักจูงให้กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เข้ามายังสถานบริการ ลักษณะของลูกค้ากลุ่มนี้มีทั้งที่แต่งกายและแสดงออกเหมือนผู้ชายปกติทั่วไป ทำตัวเป็นผู้ชายเต็มตัว และกลุ่มที่แสดงออก มักมีอากัปกริยากระตุงกระดิง ใส่เครื่องประดับมากมาย ทำตัวกริดกราย ส่วนใหญ่ลูกค้าของสถานบริการทั้ง 4 แห่งเป็นลูกค้ากลุ่มชายรักเพศเดียวกันเป็นหลัก

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังพบว่าลูกค้าที่เข้ามาเที่ยวยังมีทั้งลูกค้าที่เป็นคนไทยและลูกค้าที่เป็นชาวต่างประเทศ ซึ่งรสนิยมของลูกค้าทั้งสองกลุ่มจะแตกต่างกัน กล่าวคือ ลูกค้าคนไทย เวลาเลือกเด็กมักเน้นชายขายบริการที่ผิวขาว หน้าตาเก๋เลี้ยงเกลา หล่อสไตร์จีนๆ ส่วนลูกค้าคนต่างชาติจะเน้นชายขายบริการที่หน้าตาคมเข้ม คิวเข้ม มีโหนกแก้มสูง ดูออกสไตร์ “ลูกทุ่ง”

ชายขายบริการคนหนึ่งพูดถึงแขกต่างชาติให้ฟังว่า “อย่างแขกสิงคโปร์ชอบ ‘เอา’ คนไทย ในด้านเอเชีย ถ้าเจอเมื่อไหร่แขกสิงคโปร์มาเสียบคนไทยแน่”

ลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติที่นิยมซื้อบริการทางเพศในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวที่อยู่ที่อยู่ในวัยผู้ใหญ่ บางคนพำนักอยู่ในประเทศไทย รับจ้างทำงานอยู่ในสถานที่ต่างๆ บางคนไม่ได้มีหน้าที่การงานเป็นหลักแหล่ง แต่ใช้ชีวิตอยู่ในประเทศไทยในลักษณะนักท่องเที่ยว³

2. ผู้หญิง

นอกจากชายรักเพศเดียวกัน แยกอีกกลุ่มที่เข้ามาใช้บริการจากสถานบริการเหล่านี้ ได้แก่ ผู้หญิง จากการไปเก็บข้อมูลและสังเกตการณ์ บ่อยครั้งที่ผู้ศึกษาพบว่า มีลูกค้าผู้หญิงเข้ามาเที่ยว ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงแขกกลุ่มนี้ว่า

³ กิตติคุณ อางคาสัย, “โสเภณีเด็กชาย : ศึกษาเฉพาะกรณีเด็กเร่ร่อนขายบริการทางเพศ,” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540, น. 111.

- ผู้วิจัย : แยกที่มาเที่ยวที่นี้เป็นประเภทไหนครับ?
 ผู้บริหาร : ส่วนใหญ่เป็นแขกผู้ใหญ่ ต่างประเทศมีไม่เยอะ
 ผู้วิจัย : แยกผู้หญิงมีมั้ยครับ?
 ผู้บริหาร : มีครับ
 ผู้วิจัย : บริการที่ให้แตกต่างกันหรือเปล่า?
 ผู้บริหาร : ไม่แตกต่าง...เท่าเทียมกัน แต่ก่อนผู้หญิงเที่ยวเยอะ ส่วนใหญ่เป็นพวกทำงานกลางคืน เสร็จจากลูกค้าแล้ว ต้องการจะนอนกับคนที่เขาพึงพอใจ คนที่เขาเลือก

ชายขายบริการคนหนึ่งพูดถึงแขกผู้หญิงที่ว่าเที่ยวว่า “ที่ร้านก็มีแขกผู้หญิงมาเที่ยวก็เป็นผู้หญิงอย่างว่า...ทำแบบเรานี้แหละ...แต่ว่าเขาออกแล้ว เขามีคนเลี้ยง มีพวกป้าพวกเสี่ยเลี้ยง เขาก็เบือ เขาก็มาออฟเด็กหน้าตาดีๆ ไป”

อย่างไรก็ตาม แม้แขกผู้หญิงที่มาเที่ยวส่วนใหญ่จะเป็นหญิงบริการ แต่ไม่ได้หมายความว่าแขกทุกคนจะเป็นหญิงบริการเสมอไป หลังจากที่ผู้วิจัยเข้าไปสังเกตการณ์ภายในสถานบริการ พบว่าผู้หญิงบางคนเข้ามาเที่ยวไม่มีลักษณะที่บ่งชี้ว่าเป็นหญิงบริการ เพราะเท่าที่พบแขกกลุ่มนี้ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 35-40 ปี โดยจะแต่งตัวมิดชิด บุคลิกท่าทางสุ่ม เพราะถ้าหากเป็นหญิงบริการส่วนมากจะแต่งกายสวยงาม แปลกตา นิยมใช้ผ้าตาข่ายเล็กๆ เผยให้เห็นรูปร่าง สัตส่วน และเนื้อหนังมังสา⁴ ซึ่งจะเห็นว่าสิ่งที่พบจากแขกผู้หญิงที่มาเข้ามาเที่ยวไม่สอดคล้องกับภาพตายตัว (Stereotype) ของหญิงบริการทั่วไป

⁴ ศุภิมาน (นฤมล) วงศ์สุภาพ, นางงามตุ๊กกระจก : การศึกษากระบวนการกลายเป็นหมอนวดไทย, พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : ศยาม, 2537), น. 114.

บทที่ 5

บริบทเกี่ยวกับชายขายบริการ

1. ข้อมูลทั่วไป

การศึกษาเรื่อง “สภาพการจ้างขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์” ในครั้งนี้ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากชายขายบริการทั้งหมด 14 คน ที่สละเวลาและพร้อมที่จะเปิดเผยรายละเอียดและข้อมูลส่วนตัวที่ถือว่าเป็นความลับอย่างยิ่ง โดยปกติการเปิดเผยสิ่งเหล่านี้ย่อมจะเกิดขึ้นในกลุ่มเพื่อนสนิทหรือบุคคลที่ไว้วางใจเป็นอย่างดีเท่านั้น เพราะฉะนั้นการได้มาซึ่งข้อมูลและรายละเอียดเหล่านี้จึงเป็นกระบวนการที่ยุ่งยากและละเอียดอ่อน และนับได้ว่าเป็นจุดต้องใช้ความพยายามมากที่สุดในการศึกษาครั้งนี้

การเข้าไปยังสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันถือว่าไม่ใช่เรื่องยาก เพราะสถานบริการเหล่านี้เปิดต้อนรับแขกทุกคนที่มีกำลังซื้อไม่ว่าชายหรือหญิง แต่สิ่งที่ยังต้องการจากชายขายบริการเหล่านั้นไม่ใช่บริการอย่างที่แขกหรือผู้ที่มาเที่ยวคนอื่นคาดหวัง แต่เป็น “ข้อมูล” ที่จะต้องได้โดยที่ผู้ให้เต็มใจเปิดเผย เพราะฉะนั้นจะเห็นว่า แม้ว่าบางครั้งผู้วิจัยยินยอมที่จะให้คำตอบแทนในการตอบคำถามหรือการสัมภาษณ์แต่ละครั้ง แต่บ่อยครั้งที่ชายขายบริการเหล่านั้นกลับปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือ เชื่อว่าเหตุผลสำคัญคือ พวกเขามีอาการหวาดระแวงต่อผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นตามมาในภายหลัง พวกเขาไม่มั่นใจว่าในการเปิดเผยข้อมูลการสัมภาษณ์จะนำชื่อของพวกเขาไปเผยแพร่หรือไม่

อย่างไรก็ตาม ชายขายบริการทั้ง 14 คนต่างเต็มใจที่จะให้ข้อมูลทั้งสิ้น แม้ว่าบางคนอาจจะหวาดกลัวบ้างในตอนแรกแต่ภายหลังจากการอธิบายเงื่อนไขว่าผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตของผู้ให้ข้อมูลเป็นความลับ จะไม่มีการถ่ายภาพและไม่มีการถามชื่อ-นามสกุลจริง ผู้ให้ข้อมูลจึงคลายความกังวล และจากการลงภาคสนามที่ผ่านมา ผู้วิจัยได้สังเกตว่า ความร่วมมือของผู้บริหารของสถานบริการเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะทำให้กระบวนการเก็บข้อมูลดำเนินไปสะดวกยิ่งขึ้น หากผู้บริหารสถานบริการเข้าใจวัตถุประสงค์ในการศึกษาและพร้อมให้ความร่วมมือทุกอย่างจะเป็นไปอย่างราบรื่น และหากผู้บริหารเรียกชายขายบริการมาให้ผู้วิจัยสัมภาษณ์ ชายขายบริการจะรู้สึกมั่นใจในความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น โดยต้องบอกเงื่อนไขหรือคุณสมบัติของชายขายบริการแก่ผู้บริหารสถานบริการด้วย ซึ่งกำหนดไว้มีดังนี้คือ

1. เป็นชายขายบริการอยู่กับสถานบริการแห่งนี้ ไม่ใช่ขายบริการอิสระ
2. ขณะให้สัมภาษณ์ยังคงยึดอาชีพขายบริการอยู่ และทำอยู่ที่สถานบริการแห่งนี้ อย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 10 วันนับจากวันที่มาทำงานวันแรก
3. ผู้ให้ข้อมูลเข้าใจสภาพการจ้าง/แรงงานสัมพันธ์และพร้อมแสดงความคิดเห็น

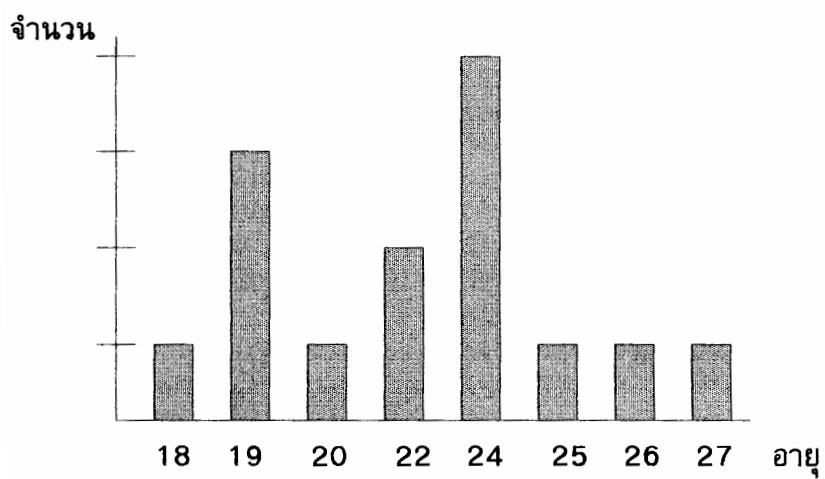
ตารางที่ 5.1

ข้อมูลส่วนบุคคลชายขายบริการ

ชื่อ	อายุ	ภูมิลำเนา	การศึกษา
อ๋	26	สิงห์บุรี	มัธยมศึกษาปีที่ 3
หนุ่ม	22	ชัยภูมิ	มัธยมศึกษาปีที่ 3
รักษ์	20	กรุงเทพฯ	มัธยมศึกษาปีที่ 3 กำลังเรียนต่อการศึกษา นอกโรงเรียน (กศน.)
ทีป	19	เลย	มัธยมศึกษาปีที่ 3
บ๊ิก	19	กรุงเทพฯ	กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี
บอย	27	นครราชสีมา	ประถมศึกษาปีที่ 6 พยายามเรียนการศึกษา นอกโรงเรียน(กศน.) แต่ไม่จบ
กุง	24	เชียงราย	มัธยมศึกษาปีที่ 3
ยอด	24	นครสวรรค์	มัธยมศึกษาปีที่ 3
พล	25	อุบลราชธานี	มัธยมศึกษาปีที่ 3
เอ็ม	18	หนองคาย	มัธยมศึกษาปีที่ 3
ไก่อ	24	ขอนแก่น	มัธยมศึกษาปีที่ 3
ตันเตี้ย	22	อุดรธานี	กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี
ตันผอม	19	พะเยา	มัธยมศึกษาปีที่ 3
กานต์	24	ระนอง	ประถมศึกษาปีที่ 6

ตารางที่ 5.2

อายุชายชายบริการ



ตารางที่ 5.3

ภูมิลำเนาชายชายบริการ

ภาค	จำนวน	%
กรุงเทพฯ	2	14.3
กลาง	2	14.3
เหนือ	2	14.3
ตะวันออกเฉียงเหนือ	7	50.0
ใต้	1	7.1
รวม	14	100.0

ตารางที่ 5.4

สาเหตุการก้าวสู่ออาชีพขายขายบริการ

ชื่อ	เหตุผล
เอ๋	เป็นงานที่มีรายได้สูง
หนุ่ม	งานอะไรที่ทำเงินให้ได้มากที่สุด...ก็เพื่อเงิน
รักษ์	เป็นอาชีพที่หาเงินง่าย เงินดี
ทีป	งานดีเงินดี ชอบเงินอยู่แล้ว นอกจากนี้ตอนนั้นตกงาน
บิก	ต้องการเงินเร่งด่วน
บอย	เข้ามากรุงเทพฯ ไม่รู้จะไปทำอะไร เจองานอะไรก็คว้าไว้ก่อน หลังจากนั้นเลิกแล้วกลับมาทำงานบารี่อีกครั้ง เหตุผลครั้งหลังเพราะหางาน ทำไม่ได้ และน้อยใจที่พยายามทำงานกลางวันแล้วไม่ประสบความสำเร็จ
ก๊วง	อยากทำงานกลางคืน/เป็นงานที่ได้เงินดี
ยอด	เป็นงานที่ได้เงินดี
พล	รายได้ดี ตกงาน และสามารถทำงานนี้ได้
เอ็ม	ไม่อยากทำอย่างอื่น ชี้แจงหางาน
ไก่อ	รายได้ดี ต้องการหาประสบการณ์งานกลางคืน
ตันเตี้ย	อยากหาเงินเพื่อแบ่งเบาภาระทางบ้าน
ตันหอม	เพื่อนชวนมาทำ รายได้ดีก็ลองทำ
กานต์	รายได้ดี คิดว่าก็ไม่น่าเสียหายอะไรก็ทำได้ ก็ลองเข้ามาทำดู

ตารางที่ 5.5

ระยะเวลาในการทำงานของชายขายบริการ

ชื่อ	ระยะเวลา
เฮ้	3 ปีกว่า
หนุ่ม	5 เดือน
รักษ์	3 เดือน
ทีป	14 วัน
บีก	1 เดือน
บอย	2 เดือน
กุง	2 ปี
ยอด	1 ปีกว่า
พล	2 เดือน
เอ้ม	7 เดือน
ไก่	2 เดือน
ตันเตี้ย	19 วัน
ตันผอม	3 ปีกว่า
กานต์	1 เดือน

ตารางที่ 5.6

ระดับการศึกษาของชายขายบริการ

ระดับการศึกษา	จำนวน	%
ปริญญาตรี(กำลังศึกษา)	2 คน	14.3
มัธยมศึกษาตอนปลาย	-	-
มัธยมศึกษาตอนต้น	10 คน	75.4
ประถมศึกษาปีที่ 6	2 คน	14.3
รวม	14 คน	100.0

1.1 ลักษณะทางกายภาพและบุคลิกภาพ

1. รูปลักษณ์ภายนอก

ชายชายบริการส่วนใหญ่เป็นชายที่รูปร่างหน้าตาดีเกือบทั้งสิ้น ผิวพรรณเกลี้ยงเกลา แขนงมักนิยมที่จะเลือกใช้บริการคนที่มีรูปร่างหน้าตาดีเป็นส่วนใหญ่ แต่รสนิยมในการเลือกเหล่านี้มักแตกต่างกันไปหรือมีลักษณะเฉพาะตัว แขนงบางคนนิยมชายชายบริการที่มีลักษณะท่าทางล้ำสัน บึกบึน ไม่เน้นหน้าตา ขณะที่แขนงบางคนเลือกตรงหน้าตา โดยมีความหล่อมาเป็นอันดับแรก อย่างไรก็ตาม สถานบริการส่วนใหญ่มักมีชายชายบริการในหลากหลายลักษณะไว้คอยบริการ

จากการสังเกตชายชายบริการที่ได้ทำการสัมภาษณ์และพูดคุยทั้ง 14 คน พบว่าส่วนใหญ่จะสอดคล้องกับการศึกษาข้างต้น กล่าวคือ หน้าตาจัดว่าอยู่ในเกณฑ์ดี หรือบางคนแม้จะมีรูปร่างหน้าตาธรรมดาแต่เมื่อแต่งตัวให้เรียบร้อยแล้วทำให้ดูดีขึ้นมา ส่วนในเรื่องของการดูแลสุขภาพ ชายชายบริการบางคนนิยมที่จะเล่นกล้ามเพื่อรักษาหุ่นให้ดูดีเสมอ ไม่ปล่อยให้ร่างกายโทรม ไม่อ้วนหรือผอมจนเกินไป

เอ๋ ชายชายบริการของสถานบริการแห่งหนึ่ง เขาทำงานนี้มาเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 3 ปี ขณะนี้อายุ 26 ปี เอ๋ให้ความสำคัญกับเรื่องการดูแลสุขภาพพอสมควร เขามักมาอยู่ที่ทำงานก่อนเวลาเพื่อออกกำลังกาย

เอ๋ กล่าวถึงเรื่องการรักษารูปร่างว่า

“อาชีพนี้อยู่ที่หน้าตา การรักษาตัวเอง อย่าให้โทรม อย่าให้ตื่นกาขึ้น อายุก็ไม่สำคัญอยู่ที่การรักษาตัวเอง อย่าห่วงเที่ยว อย่าทานเหล้ามาก ถ้าโทรม แม้จะไม่อยากออกจากวงการ แต่มันไม่ได้เขาก็ต้องออก”

ผู้วิจัยเคยเข้าไปสังเกตการณ์สถานบริการที่เอ๋ทำงาน ซึ่งเป็นตึกแถวดัดแปลง 3 ชั้น นอกจากนี้ยังมีโอกาสขึ้นไปชั้นบน พบว่าบริเวณชั้นสองของอาคารดังกล่าวได้จัดพื้นที่ไม่กว้างขวางนัก ค่ะเนว่กว้างประมาณ 2.5 เมตร ยาว 3.5-4 เมตร สำหรับให้พนักงานที่สนใจจะออกกำลังกาย มีอุปกรณ์ออกกำลังกายประเภทยกน้ำหนักไม่กี่ชิ้น โดยมากเป็นอุปกรณ์ที่พนักงานในบาร์ทำขึ้นเองโดยหล่อจากปูนซีเมนต์ แต่การออกกำลังกายนี้ทางสถานบริการไม่ได้บังคับให้ชายชายบริการต้องทำทุกคน ผู้วิจัยสังเกตว่า คนที่ออกกำลังกายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่พักอยู่ภายในสถานบริการ

2. การแต่งกาย

ชายชายบริการมักนิยมแต่งกายด้วยเสื้อผ้าราคาแพง รองเท้ายี่ห้อที่มีชื่อ ชายชายบริการกล่าวว่าที่เป็นเช่นนี้เพราะพวกเขาสามารถหาเงินมารวดเร็วจึงนำเงินไปซื้อในสิ่งที่ต้องการหรืออยากได้ เมื่อออกไปทำงานก็จะหาเงินมาได้ใหม่ สำหรับรูปแบบการแต่งกายไม่มีรูปแบบตายตัว สถานบริการทั้ง 4 แห่งไม่มีเครื่องแบบพนักงานหรือยูนิฟอร์ม (Uniform) โดยทั่วไปทางสถานบริการมักจะกำหนดให้ชายชายบริการแต่งกายสุภาพเท่านั้น ไม่จำเป็นต้องใส่เสื้อเชิ้ตหรือสวมรองเท้าหนัง ชายชายบริการส่วนใหญ่มักนิยมสวมเสื้อยืด หนุงกางเกงยีนส์ ใส่รองเท้าผ้าใบ แต่สถานบริการที่ชายชายบริการต้องขึ้นไปเดินอะโกโก้ ส่วนใหญ่มักกำหนดให้สวมกางเกงในสีขาเท่านั้น นอกจากเพื่อความเรียบร้อยเหมือนกันแล้ว การสวมกางเกงในสีขาวยังทำให้ดูสะอาด เรียบร้อยอีกด้วย

สำหรับเครื่องประดับไม่ว่าจะเป็นสร้อยทอง แหวน หรือของมีค่าอื่นๆนั้น จากที่สังเกตพบว่าชายชายบริการส่วนใหญ่ไม่นิยมใช้เครื่องประดับเหล่านี้จะสวมเพียงนาฬิกาข้อมือ ซึ่งนิยมแบบที่มีสีสันเช่นเดียวกับวัยรุ่นทั่วไป นอกจากนี้ยังพบว่าชายชายบริการบางคนนิยมใส่ต่างหู ทั้งนี้อาจเจาะหูทั้งสองข้างหรือข้างใดข้างหนึ่งไม่เฉพาะเจาะจง

สาเหตุที่ชายชายบริการไม่นิยมใส่เครื่องประดับมีค่าจำแนกออกได้ดังนี้

1. เพราะเป็นระเบียบข้อบังคับเฉพาะของสถานบริการ ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งกล่าวยืนยันถึงกฎข้อนี้ว่า “ร้านเราห้ามใส่ต่างหู เครื่องประดับต่างๆ ไม่ให้ใส่ ให้ใส่แค่ นาฬิกาเรือนเดียว จะมาใส่ทองหุหราสวยงามมากๆ ไม่ได้” โดยทางผู้บริหารให้เหตุผลว่าการใส่เครื่องประดับมากมายดูไม่เหมาะสมกับอาชีพ

ที่ กล่าวถึงระเบียบการแต่งกายที่บาร์ให้ผู้วิจัยฟังว่า

“ที่บาร์ป่าห้ามไม่ให้ใส่ตุ้มหู เรื่องการแต่งกายก็ไม่ว่าอะไรมาก ให้สุภาพดูดี หล่อ แต่ห้ามใส่กางเกงขาสั้น รองเท้าแตะ ให้ใส่รองเท้าผ้าใบ กางเกงยีนส์ใส่ได้ นาฬิกาใส่ได้ ส่วนสร้อยทอง แหวนทอง ผมว่าคงไม่เป็นไร ไม่เห็นเขาว่าอะไร”

2. เนื่องจากเหตุผลด้านความปลอดภัยของตัวเองชายชายบริการเอง เพราะบางครั้งผู้ที่ประสงค์ร้ายอาจแฝงมาในรูปของแขกที่มาเที่ยว โดยแสร้งทำเป็นสนใจเด็กที่มีเครื่องประดับพราวแพรว หลังจากนั้นจัดการมอมยาแล้วปลดทรัพย์

“พล” ชายชายบริการวัย 25 เล่าให้ฟังว่า

“เคยมีพนักงานบางคนใส่เงินใส่ทองมาทำงานแขกเข้ามาเที่ยวแล้วพาออกไปสุดท้ายโดนมอมยาแล้วปลดของไปหมดเลย”

3. การใส่เครื่องประดับอาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบริการของแขก กล่าวคือ โดยทั่วไปการใส่เครื่องประดับย่อมเป็นการบ่งบอกเอกลักษณ์ทางเพศของผู้สวมใส่ด้วย แม้ว่าชายชายบริการจำนวนหนึ่งจะเป็นชายรักเพศเดียวกันก็ตาม แต่การเลี้ยงไม่ใส่เครื่องประดับจะเป็นการดี

กว่าเพราะแขกอาจจะไม่ต้องการเด็กที่มีพฤติกรรมกระดุกกระดิงหรือที่เรียกว่า “ออกสาว” ดังนั้นนอกจากจะต้องพยายามวางมาดให้ดู “แมน” พฤติกรรมที่บ่งบอกบางอย่างอาจต้องเลี่ยงด้วยเหตุผลทางด้านการตลาด

อย่างไรก็ตาม พบว่าชายขายบริการบางคนนิยมใส่เครื่องประดับบ้างเหมือนกัน อาจจะเป็นสร้อยสแตนเลสหรือสร้อยเงินเล็กๆ สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงลักษณะนิสัยรักสวยรักงามซึ่งพบได้ทั่วไปในกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน

นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์ของชายขายบริการทำให้ทราบว่า ชายขายบริการมักจะพกแบงก์ตลับซึ่งผู้หญิงทั่วไปใช้แต่งหน้าติดตัวมาทำงานเสมอ ทั้งนี้เพื่อใช้แต่งหน้าให้ชาวवलลูกค้าจะได้มองเห็นหน้าตาที่ดี ชายขายบริการอาจจะใช้แบงก์กระป๋องขนาดเล็กแทน เพราะรู้สึกตะขิดตะขวงใจที่จะใช้ของใช้ของผู้หญิง

3. การใช้ภาษา

โดยเฉลี่ยแล้วชายขายบริการมักจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 (ม.3) แสดงว่าพวกเขาผ่านกระบวนการทางการศึกษาและมีวุฒิภาวะพอสมควร สังเกตได้จากการตอบคำถามระหว่างการสัมภาษณ์ ชายขายบริการส่วนใหญ่สามารถบรรยายหรืออธิบายสิ่งที่ได้พบและได้เห็นมาได้ การวางตัวระหว่างการสัมภาษณ์แม้ว่าผู้วิจัยจะพยายามสร้างความเป็นกันเองแต่ชายขายบริการส่วนใหญ่ยังคงวางตัวเหมาะสม ไม่มีกิริยาที่หยาบคาย การพูดคุยใช้ภาษาที่สุภาพ เช่น บางครั้งหากเขาต้องการสื่อถึงการ “ชักว่าว” หรือการสำเร็จความใคร่ด้วยตัวเองของชาย ผู้ร่วมสนทนาก็หลีกเลี่ยงโดยแสดงท่าทางประกอบแทนเพราะเกรงว่าจะดูไม่เหมาะสมหากพูดออกมากับผู้วิจัยซึ่งเป็นคนแปลกหน้า

อย่างไรก็ตามในบางรายก็ไม่คำนึงถึงประเด็นนี้ แต่จะพูดออกมาตรงๆ ซึ่งผู้วิจัยสังเกตว่าการกระทำเช่นนั้นไม่ใช่ทำให้ข้อมูลเป็นผู้มีกิริยาหยาบคายแต่อย่างใด แต่เพราะผู้ให้ข้อมูลคิดว่าผู้วิจัยเป็นผู้ชายเหมือนกันจึงไม่ใช่เรื่องแปลกหรือน่าอาย นอกจากนี้ชายขายบริการบางคนมีความคุ้นเคย ภาษาที่ใช้ยังบ่งบอกถึงความเป็นกันเอง บางครั้งก็ใช้คำหยาบที่พูดกันในกลุ่มผู้ชายทั่วไป เช่น เมื่อผู้วิจัยสัมภาษณ์ที่พบว่าเคยบริการลูกค้าต่างชาติบ้างหรือไม่ ที่ตอบว่าเคย พร้อมยังเสริมว่า “ยอมรับอย่างหนึ่ง ‘ควย’ ฝรั่งแม่งโคตรใหญ่เลย”

โดยทั่วไปสามารถจำแนกระดับการใช้ภาษาออกเป็น

1. ภาษาที่ใช้กับเพื่อนร่วมงาน เมื่ออยู่ท่ามกลางเพื่อนร่วมงานซึ่งอาจจะเป็นชายขายบริการด้วยกันเองหรือกับต้น ชายบริการสนทนากันด้วยภาษาที่เป็นกันเอง หากภายในสถานบริการมีเพื่อนที่มาจากพื้นที่เดียวกัน เช่น บางคนมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือก็จะใช้ภาษาไทยท้องถิ่นในการสนทนากัน จากการเก็บข้อมูลด้วยการเงี่ยหูฟัง (Eavesdropping) เนื้อ

หาสาระส่วนใหญ่เป็นการพูดคุยเล่นกัน หยอกล้อกระเช้าเข้าเหย บางคราวอาจเส้าสู่ฟังเรื่อง การออกไปกับแขกว่าเป็นอย่างไร

สำหรับภาษาที่พูดคุยกับกับต้นหากมีความสนิทสนมเคยมักใช้ภาษาที่ไม่แตกต่างจากที่ใช้กับเพื่อนร่วมงาน แต่หากกับต้นที่ไม่ค่อยสนิทสนม ชายชายบริการมักพูดคุยด้วย ไม่มากนัก

2. ภาษาที่ใช้กับแขกที่มาเที่ยว ชายชายบริการส่วนใหญ่ได้รับการแนะนำจากผู้บริ-
หารของสถานบริการให้มอบนมต่อแขกที่มาเที่ยว ชายชายบริการแทบทุกคนเริ่มต้นด้วยการ
ไหว้ทักทายแขกที่มาเที่ยวทันทีที่กับต้นพามาลงโต๊ะ ส่วนใหญ่จะพูดจาสุภาพและเคารพแขกที่
มาเที่ยว

ผลพูดถึงการพูดคุยกับแขกว่า

“พยายามคุยให้เป็นกันเองกับแขก แต่อย่าใช้คำที่ไม่สุภาพ อย่าทำตัวเสมอแขก
พยายามยกแขกให้สูง แต่แขกบางคนเขาก็ให้ทำตัวตามสบาย คอยคูน้าดูเบียร์
ถามว่าพี่เอาต่อมั๊ยครับ”

ความหมายของคำว่า “ยกแขกให้สูง” ของพลได้สะท้อนให้เห็นภาพของคำกล่าวที่
ว่า “Customer is the King” ได้เป็นอย่างดี ชายชายบริการทั่วไปได้รับการแนะนำอบรมให้มี
สัมมาคารวะต่อผู้ที่มาเที่ยวเพื่อให้แขกประทับใจ ซึ่งวิธีการปฏิบัติเช่นนี้ก็เป็วิธีการที่ภาคธุรกิจ
ทั่วไปใช้อยู่ประจำ

นอกจากนี้ ข้อมูลที่ได้จากการสังเกตแบบมีส่วนร่วมยังพบอีกว่า เมื่ออยู่ในแวดวง
ของกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน กลุ่มพวกนี้มักมีพฤติกรรมการพูดแบบพูดคำคำคำ ใช้คำหยาบ
เช่น “อีดอก” “อีเวร” เป็นต้น จนดูเป็นเรื่องธรรมดา

ทีป เล่าให้ฟังว่า เจ้าของสถานบริการที่เขาทำงานอยู่มักจะใช้คำว่า “อี” นำหน้าชื่อ
ชายชายบริการทุกคน อย่างเรียกตัวเขาจะเรียกว่า “อีทีป” หรืออาจจะพูดว่า “อีดอกนี่...บอกก็
ครั้งแล้วให้บริการแขกให้ดี” แต่ทีปกล่าวว่าคำที่ใช้ไม่ได้มุ่งดูคำ แต่จะออกไปในเชิงหยอกล้อกัน
มากกว่า

4. วิถีชีวิตประจำวัน

ชายชายบริการมักจะพูดถึงชีวิตประจำวันของพวกเขาว่าเหมือนกับชีวิตของคนกลาง
คืนทั่วไป กล่าวคือ ใช้เวลากลางวันไปกับการนอนพักผ่อน บางวันอาจจะตื่นไปเที่ยวตามห้าง
สรรพสินค้า ส่วนช่วงเวลากลางคืนเป็นเวลาทำงาน ซึ่งเวลาทำงานปกติที่สถานบริการกำหนด
มักจะอยู่ระหว่างเวลา 20.00 น. ถึง 02.00 น.

ผู้วิจัยพบว่า ชีวิตประจำวันของชายชายบริการไม่ค่อยแน่นอน ประการแรกขึ้นอยู่กับ
ว่าคืนนั้นมีลูกค้ามา “ออฟ” หรือไม่ ประการต่อมาคือ ระเบียบของสถานบริการ ประการสุดท้าย

คือ เพื่อน ซึ่งอาจจะชักชวนไปเที่ยว ไปสังสรรค์หลังเลิกงาน แต่โดยเฉลี่ยชายชายบริการจะเข้านอนเมื่อเวลาประมาณ 03.00-06.00 น. และตื่นนอนตั้งแต่เวลาประมาณ 12.00 น. เป็นต้นไป

ทีป เล่าถึงกิจวัตรประจำวันให้ฟังว่า

“โดยปกติผมจะนอนหลังตีสี่ประจำ พอหลังจากบาร์เลิกก็จะกลับไปนอน ไปตื่นเอาบ่ายโมงบ่ายสอง ถ้าไม่มีอะไรก็ออกมากินข้าว แล้วกลับไปนอนต่ออีก กว่าจะไปถึงบาร์ก็ประมาณสองทุ่มสามทุ่ม”

บอย เล่าถึงกิจวัตรของเขาให้ฟังว่า

“รู้สึกว่าจะถ้าไม่เข้านอนไม่หลับ ประมาณ 2-3 โมงเช้าเริ่มหลับแล้ว มาตื่นนอน บ่ายโมง ผมปกติ ตื่นไว ตื่นบ่ายโมง บางทีเพลียจัดไปนั่งกินเหล้ากับเพื่อนมากิน ไวน์แหละ 3 โมงหรือ 5 โมงเย็น ถ้าวันไหนเมาแฮงค์ก็ 6 โมงเย็น (หัวเราะ)”

ในแต่ละวันชายชายบริการมักจะตื่นนอนในช่วงหลังจากเที่ยง กิจกรรมที่ทำหลังจากตื่นนอนคือ นอนฟังเพลง อ่านหนังสือ หรือออกไปเที่ยวตามห้างสรรพสินค้า หลังจากนั้นในช่วงเย็นจะเดินทางมาทำงาน ถ้าวันไหนแขกออฟออกไปไม่ดึกมาก หลังจากสิ้นสุดการบริการแล้วพวกเขาจะกลับไปที่พักเพื่อพักผ่อน แต่หากวันไหนมีแขกออฟแบบค้างคืน พวกเขาจะไปนอนกับแขก แต่จะนอนได้ไม่มากนักเนื่องจากเป็นช่วงเวลาทำงาน แขกอาจจะรบกวนทำให้นอนไม่ได้เต็มที่ การบริการแบบค้างคืนปกติชายชายบริการจะสิ้นสุดการบริการในเวลาเช้าหรือสาย หากแขกไม่ชวนไปไหนต่อ หลังจากนั้นก็จะกลับไปที่พักเพื่อพักผ่อน

อย่างไรก็ตาม วันไหนที่ไม่มีแขกออฟหรือที่เรียกกันทั่วไปในกลุ่มชายชายบริการว่า “เนา” หลังจากเลิกงานแล้ว พวกเขามักจะนัดแนะไปสังสรรค์กันหรือไปเที่ยวตามสถานบันเทิงแล้วจึงกลับไปนอนในตอนเช้า

ทีปเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

ผู้วิจัย : หลังเลิกงานแล้วไปไหนกันครับ

ทีป : ไม่มีอะไร...คืนไหนไม่มีแขกออฟหรือเนา ก็ไปเที่ยวกัน บางคนก็คลับ ห้อง พวกที่เนาไปเที่ยว(ชื่อสถานบันเทิง)กัน แต่ป้าเขาไม่ชอบให้ไปเที่ยว ถ้าเขารู้เขาจะว่า แขกไปเจอเข้ามันจะไม่ดีมันจะน่าเกลียด

ผู้วิจัย : คำว่าที่ว่าเป็นอะไร

ทีป : เป็นเรค ไปดั้น ไปหา “รูชะนี” (หัวเราะ)

จุดประสงค์หนึ่งของชายชายบริการในการไปเที่ยวสถานบันเทิงที่เปิดบริการ ส่วนหนึ่งก็เพื่อไปหาสาว ๆ ซึ่งอาจจะถูกใจกันจนนำไปสู่การมีเพศสัมพันธ์ต่อไป

เนื่องจากเวลาทำงานที่แตกต่างจากคนกลางวันทั่วไปนี้เอง ชายชายบริการบางคนจึงมีความรู้สึกที่ชีวิตของเขาแปลกแยกจากคนทั่วไปที่ทำงานกลางวัน

บอย กล่าวถึงความรู้สึกตรงจุดนี้ให้ผู้วิจัยฟังว่า

“อย่างเราเป็นผู้ขายกลางคืนมีอะไรกับผู้หญิงกลางวัน มันก็ไม่ค่อยสบายใจ กลางคืนก็เหมาะกับกลางคืน กลางวันก็เหมาะกับกลางวัน ความแตกต่างมัน ตรงที่ว่า เขาก็อยู่ในโลกของเขา เราอยู่ในโลกของเรา เขาไม่รู้ว่าโลกของเรา เป็นอย่างไร...โซ่มัย...แต่เราอยู่ในโลกกลางคืน โลกมายา เขาก็ไม่รู้ว่าเราเป็น คนแบบไหน คนกลางวันเป็นแบบว่าจริงใจ พุดอะไรเขาจะละเอียดอ่อน”

จะสังเกตว่านอกจากลักษณะการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกันของคนกลางวันและคน กลางคืนแล้ว สำหรับบอย เขาคิดว่า ความเป็นคนกลางคืนยังมีความหมายถึงชีวิตอีกด้านหนึ่ง ซึ่งไม่น่าชื่นชมนัก

5. ความเชื่อ

จากการสังเกตพบว่าทุกสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูล ผู้ศึกษามักจะพบประเด็นที่ เกี่ยวกับความเชื่อในสิ่งเหนือธรรมชาติเสมอ ส่วนใหญ่มักจะมองเห็นได้จากตัวผู้บริหารสถาน บริการ ส่วนชายขายบริการมีบ้างแต่ไม่มากนัก

โดยทั่วไปสถานบริการทุกแห่งมักจะมีสิ่งซึ่งพนักงานภายในร้านเคารพนับถือ เช่น สถานบริการแห่งหนึ่งมีรูปปั้นสิ่งเคารพของจีนเรียกว่า “อากง” ผู้วิจัยถามพนักงานในร้านว่ามี ไหว้เพื่ออะไร พนักงานในร้านอธิบายว่า “อากง” เป็นเทพเจ้าแห่งความปรารถนา บารมีไว้แขกก็ จะได้เข้ามาเที่ยว ส่วนพนักงานที่ไหว้ก็เชื่อว่าจะทำให้มีแขกมา “ออฟ”

เมื่อเข้าไปสังเกตการณ์ในสถานบริการแห่งหนึ่ง ผู้วิจัยสังเกตเห็นชายขายบริการยก มือไหว้พระรูปของรัชกาลที่ 5 ซึ่งทางร้านได้นำมาวางไว้บนหิ้งเพื่อสักการะ เจ้าของสถาน บริการกล่าวว่า

“ไหว้เสด็จพ่อ.5 เป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์สำหรับคนไทยทุกคนอยู่แล้ว ไม่ใช่เฉพาะร้าน เรา มาถึงก็ยกมือไหว้ แล้วก็ไหว้เราในฐานะผู้ใหญ่ เป็นการทักกัน พี่สวัสดีครับ ตอนจะกลับพี่สวัสดีครับ ขณะที่นั่งกับแขกแล้ว แขกจะพาไปข้างนอกก็มาบอกพี่ สวัสดีครับ จะไหว้ทุกครั้ง คือ เราไม่ได้ไปบอกเขา เขาทำเอง คงจะให้ความ นับถือในแง่นี้”

ที่สถานบริการอีกแห่งหนึ่ง ขณะที่เข้าไปเก็บข้อมูลผู้วิจัยสังเกตเห็นเจ้าของสถาน บริการเดินไปมาภายในร้านโดยถือขันใส่น้ำ แล้วใช้นิ้วคีตพรมน้ำคล้ายพระเดินพรมน้ำมนตร์ ซึ่งพอจะคาดได้ว่าเป็นความเชื่อว่าจะส่งผลดีต่อกิจการของบาร โดยปกติแทบทุก แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูล เจ้าของสถานบริการมักจะจุดธูปสักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในตอนเย็นหรือ ก่อนเปิดร้านเสมอเพราะเชื่อว่าไหว้เพื่อเอาฤกษ์เอาชัยเพื่อเป็นสิริมงคลแก่ร้าน แขกจะได้เข้า มากๆ โดยบริเวณที่ใช้ในการปักธูปมักอยู่บริเวณหน้าสถานบริการ บางแห่งอาจมีตำแหน่งปัก

รูปประจำ ซึ่งพนักงานมักจะยกมือไหว้ก่อนเข้าร้าน ส่วนสิ่งเคารพภายในร้านของแต่ละแห่งก็แตกต่างกันไปไม่แน่นอน

ทีป เล่าถึงความเชื่อของเจ้าของสถานบริการให้ผู้วิจัยฟังว่า

“ป้าเขามีความเชื่อเยอะ อย่างในร้านจะตั้งรูป ร.5 กับนางกวักไว้ แล้วก็ีพระอะไรอีกองค์ผมจำไม่ได้ เด็กเดินเข้าร้านจะไหว้ทุกคน ตอนออกก็ยกมือไหว้ เรื่องไหว้ไม่มีใครบอก ป้าก็ไม่บอก ผมเห็นเพื่อนๆ เขาไหว้ก็ไหว้ตามๆ กันไปที่ตั้งรูป ร.5 ป้าจะเอาผลไม้มาตั้งบูชาทุกวัน ตอนบาริเล็กจะเอาผลไม้พวกนี้มาแบ่งกันกิน ช่วงตรุษจีนที่ทางร้านก็มีไหว้เจ้า มีหมูเห็ดเป็ดไก่ มีผลไม้ กล้วยหอม สับปะรด มีของหวาน พวกเด็กในบาริกินกันแทบอ้วก ที่หน้าร้านก็มีคล้ายๆ ศาลเจ้า ป้าจะเอาธูปไปไหว้ทุกวัน ไหว้ที่เป็นกำๆ (ทำท่าให้ดู) เรื่องฮวงจุ้ย¹ ป้าก็เชื่อ ป้าบอกว่าทำเลของบาริฮวงจุ้ยดี อยู่ในตำแหน่งที่รถเข้าได้ สองทางเป็นเหมือนศูนย์กลางอะไรไม่รู้ของแก ยังมีอีกเรื่อง มันเกี่ยวกับความเชื่อหรือเปล่าไม่รู้ ป้าแกเล่าว่า แต่ก่อนที่บาริจะมาเปิด ดิฉันเคยมีผู้หญิงแขวนคอตายอยู่บนชั้น 4 พุดแล้วยังชนลุก แกบอกว่าที่ศาลที่ตั้งนั่นแหละดึงให้ผู้หญิงคนนั้น”

นอกจากความเชื่อเหล่านี้ กังเล่าถึงพฤติกรรมความเชื่อแปลกๆ ให้ฟังว่า “มีอย่างวันหนึ่งแขกไม่เข้ามาในร้าน เพื่อนมันป็น “ควย” ให้แข็งแล้วเคาะประตู มันบอกว่าเคาะเรียกแขก” ซึ่งไม่ว่าผลของการปฏิบัติในรูปของความเชื่อดังกล่าวจะออกมาอย่างไร กลุ่มผู้ที่ปฏิบัติและมีความเชื่อกล่าวว่าอย่างน้อยจะส่งผลให้ทั้งเจ้าของและชายขายบริการเองมีความรู้สึกมั่นใจและสบายใจที่ได้กระทำ และถึงแม้ว่ารูปแบบความเชื่อจะมีแตกต่างกัน แต่จะพบว่าจุดประสงค์หลักในการกระทำก็เพื่อนำพาสิ่งที่ดีมาสู่ตัวผู้ปฏิบัติและทางสถานบริการทั้งสิ้น

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังพบอีกว่า ชายขายบริการบางคนเชื่อว่า เงินที่ได้จากการขายตัวเป็นเงินที่ไม่เป็นมงคล หากนำไปลงทุนทำธุรกิจจะทำให้ไม่เจริญรุ่งเรือง

“ตอนนั้นผมกลับไปบ้าน ไปลงทุนขายเสื้อผ้า แต่บังเอิญเงินมันไม่เฮง เงินกลางคืนมันเงินร้อน ไม่ขึ้นจริงๆ อาจเป็นเพราะเราเคยใช้เงินมากๆ เคยหาได้ง่ายๆ ใช้จ่าย อย่างอยู่บ้านนอกใช้ 100 เดียวต่อวันก็แพงมากเลย แต่ในกรุงเทพฯ ค่ารถก็สองสามร้อย กว่าจะเข้าบ้านห้าร้อย คงเป็นเพราะเหตุที่ทำงานกลางวัน แล้วได้เงินน้อยไม่พอใช้ด้วย คิดว่าทำงานกลางวันคงจะทำได้”

คนที่ เป็นชายขายบริการยังต้องต่อสู้กับความเชื่อของสังคมรอบข้างอีกด้วย ทีป เล่าให้ฟังว่า เมื่อญาติผู้ใหญ่ทราบว่าเขาขายบริการทางเพศที่กรุงเทพฯ ทางญาติบอกว่าให้เลิก

¹ ไปหาความหมาย

ทำเสียเพราะว่าจะประสบกับเหตุการณ์ที่ทำให้ต้องมีอันเป็นไปหรือต้องตาย เนื่องจากเทวดาสร้างผู้ชายไว้คู่กับผู้หญิง ผู้ชายที่ไปนอนกับผู้ชายเป็นสิ่งที่ผิดธรรมชาติ

6. พฤติกรรมการใช้เงินและการออม

แม้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นงานที่สร้างรายได้ให้แก่ชายขายบริการในปริมาณที่สูงและรวดเร็ว แต่เมื่อสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้เงินและการออม พบว่าพฤติกรรมเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวของชายขายบริการแต่ละคนแตกต่างกันตามเงื่อนไขเฉพาะของแต่ละคน เช่น พื้นฐานครอบครัว ความรับผิดชอบ ฯลฯ ผู้ที่เข้ามาเป็นชายขายบริการมักจะเข้ามาเพื่อหาเงิน แต่ปัญหาเรื่องการเก็บออมกลับเป็นปัญหาที่พบกับชายขายบริการทั่วไป

ผู้บริหารสถานบริการคนหนึ่ง พูดถึงเรื่องการออมเงินของชายขายบริการให้ฟังว่า

“ปัญหาอีกอย่างหนึ่งของเด็กก็คือเด็กได้เงินมาง่ายๆ รายได้ดี แต่ใช้เงินไม่เป็น เราต้องสอนเขาว่าให้เก็บเอาไว้พาไปเปิดบัญชีธนาคาร หรือไม่ก็ส่งเงินกลับบ้านไปช่วยพ่อแม่พี่น้องที่บ้าน”

ผู้บริหารสถานบริการอีกคนหนึ่งพูดถึงงานและการออมเงินให้ฟังว่า

“โดยทั่วไปพวกเด็กจะมองว่างานนี้เป็นงานดี เพราะเป็นงานที่เงินงาม เราก็แนะนำว่างานนี้เงินดีก็จริง แต่ต้องทำแล้วเก็บ เพราะเด็กบางคนมีภาระ มีลูกแล้ว”

เมื่อประมวลจากข้อมูลที่ได้รับจากชายขายบริการ สามารถจำแนกลักษณะการใช้จ่ายเงินออกได้ดังนี้

1. ชายขายบริการที่มักใช้จ่ายเงินส่วนใหญ่ที่หาได้กับการซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยหรือใช้ไปกับกิจกรรมเพื่อความบันเทิงเรีงรมย์ กลุ่มนี้จะใช้เงินเน้นไปทางกิจกรรมหรือสินค้าที่ฟุ่มเฟือยหรือมีพฤติกรรมการออมไม่เด่นชัด

พล กล่าวถึงการใช้จ่ายเงินให้ฟังว่า

“ได้เงินมากไปกินเหล้าบ้าง เทียวผู้หญิงบ้าง เทียวไม่บ่อยเดือนหนึ่งไปประมาณ 2-3 ครั้ง แต่ก็อยากมีเงินเก็บสักก้อน ยังประมาณไม่ได้ งานแบบนี้อนาคตไม่แน่นอน แต่ตั้งใจว่าจะมีเงินเก็บ ยิ่งมากยิ่งดี อาจจะขายของเปิดร้านขายของชำเล็กๆ”

ทีป พูดเรื่องการใช้จ่ายเงินให้ผู้วิจัยฟังว่า

“เงินที่ได้ก็เอาไปใช้ให้เราดูดี แต่งกาย เสื้อผ้า แขนกจะได้เลือก ใช้ช้อปปิ้ง ซื้อเสื้อผ้า เก็บก็มีบ้าง ผากไว้ให้ลูกให้ป้า ส่งไปให้ทางบ้านบ้าง ส่งไปแล้วสองพัน”

สำหรับ ดัน พูดถึงพฤติกรรมการใช้เงินที่หาได้จากการขายบริการให้ฟังว่า

“อยากหาเงินด้วยตัวเองบ้าง เงินที่หาได้ส่วนมากเอาไปจ่ายค่ารถ ค่ากิน เทียวกับเพื่อนบ้าง ส่วนเงินที่พ่อส่งมาก็เอาไปซื้อหนังสือ”

พฤติกรรมการใช้เงินอย่างฟุ่มเฟือยของชายขายบริการกลุ่มแรก เหตุผลสำคัญเป็นเพราะชายขายบริการพิจารณาว่าการขายบริการทางเพศสร้างรายได้ดี หากใช้หมดไปก็สามารถหามาใหม่ได้รวดเร็ว ดังนั้นจึงขาดการวางแผน หากต้องการใช้จ่ายเพื่อทำอะไรก็จะใช้ ทำให้ไม่มีเงินเหลือสะสมเป็นเงินออมหรือมีในปริมาณที่น้อย

2. ชายขายบริการที่มีพฤติกรรมออม กลุ่มนี้แตกต่างจากกลุ่มแรกเพราะมีการออมที่ชัดเจนกว่า แม้ว่าในส่วนของค่าใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยหรือไปเที่ยวยังคงมีอยู่เช่นเดียวกับกลุ่มแรกก็ตาม

หนุ่ม กล่าวถึงการใช้เงินให้ฟังว่า

“ทำงานมา 5 เดือน ตอนนี้มีหมั้นเดียว ส่วนมากใช้ซื้อของฟุ่มเฟือย”

แต่จากการให้สัมภาษณ์ของผู้บริหารสถานบริการ ผู้วิจัยทราบว่าหนุ่มเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จในการออมเงินไม่น้อย เพราะแม้ว่าเงินออมของหนุ่มมีไม่มาก แต่เงินที่หาได้นำไปใช้จ่ายเพื่อซื้อเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งห้อง นอกจากนี้ยังได้ดาวนอร์ดจักรยานยนต์ให้น้องสาวที่ต่างจังหวัดอีกหนึ่งคัน

บอย เป็นชายขายบริการอีกคนที่เคยเก็บเงินได้มากจากการขายบริการ จนสามารถนำเงินไปประกอบธุรกิจ บอย เล่าให้ฟังว่า

“ตอนแรกก็คิดว่ายังไม่เลิกหรอก แต่คิดว่าเก็บเงินนี้ไว้เป็นทุน ทำไปก่อนเอาให้ได้ดีแล้วค่อยออก แบบมีทุกอย่าง มีรถ มีบ้าน แต่ไปมีผู้หญิง ตอนแรกยังไม่มีผู้หญิง ตอนแรกผมไปเที่ยว มันนอนไม่หลับเลิกงานแล้วเลยไปนั่งกินเบียร์ ชัด เบียร์สักขวด เริ่มจากเบียร์ขวดหนึ่ง เริ่มรู้จักเพื่อนเยอะขึ้นในวงการ เริ่มรู้จักเที่ยวแล้ว เขาชวนไป เฮ้อ! ไปก็ไป ไปเที่ยวย่านรัชดาฯ...ที่นี้มาเจอผู้หญิงคนหนึ่ง เขาดี หยุดทุกอย่าง...ผมก็กลับไปบ้าน ไปลงทุนขายเสื้อผ้า แต่บังเอิญเงินมันไม่เฮง ขายเสื้อผ้าที่พลาซ่า ยังไม่ถึง 5 เดือน เจิง! ต้องยุบกิจการไป เงินกลางคืนมันเงินร้อน ไม่ขึ้นจริงๆ อาจเป็นเพราะเราเคยใช้เงินมากๆ เคยหาได้ง่ายๆ ใช้จ่าย อย่างอยู่บ้านนอกใช้ร้อยเดียวต่อวันก็แพงมากเลย แต่ในกรุงเทพฯ ค่ารถก็สองสามร้อย กว่าจะเข้าบ้านห้าหกร้อย จุดนี้ด้วยที่เราทำจุดนั้นแล้วทำไม่ได้ ทำงานกลางวันทำไม่ได้”

จากคำให้สัมภาษณ์จะสังเกตว่าแม้บอยเคยมีพฤติกรรมการใช้เงินเช่นเดียวกับชายขายบริการทั่วไปที่มักใช้เงินกับการเที่ยวเตร่และสังสรรค์กับเพื่อน แต่บอยก็สามารถออมเงินได้มากจนสามารถนำเงินไปลงทุนทำธุรกิจ แม้ว่าจะไม่ประสบความสำเร็จก็ตาม

3. ชายขายบริการที่เข้ามาทำชั่วคราวเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะหน้าบางประการ ซึ่งกลุ่มนี้อาจจะทำงานชั่วคราวชั่วคราวเท่านั้น เป้าหมายของเงินออมไม่สูงนัก เช่น ในกรณีของ บิ๊ก ซึ่งเข้ามาขายบริการทางเพศเพื่อหาเงินเป็นค่าเทอมเรียนหนังสือ หลังจากได้เงินเพียงพอก็จะเลิกทำงาน หรือในกรณีของ ต้น ซึ่งต้องการหาเงินเพื่อใช้จ่ายในสิ่งที่ตนเองต้องการ เพราะเงิน

ที่ได้รับจากผู้ปกครองสามารถส่งเสียด้านการเรียนอยู่แล้ว แต่ที่ต้นมาทำงานนี้เพื่อจะมีเงินสำหรับซื้อของที่อยากได้พิเศษ เช่น เสื้อผ้า รองเท้า ดังนั้นจึงไม่เกิดการออม และไม่ใช้วัตถุประสงคในการเข้ามาทำงานของตัวเองด้วย

7. พฤติกรรมทางเพศ

การจำแนกชายชายบริการว่ามีพฤติกรรมทางเพศอย่างไรยังไม่สามารถหาคำตอบที่ชัดเจนได้ แต่หากพิจารณาตามลักษณะของพฤติกรรมที่แสดงออก สามารถแบ่งชายชายบริการออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มแรกเป็นชายที่มีพฤติกรรมเป็นหญิงหรือมีท่าทาง “ออกสาว” ส่วนอีกกลุ่มจะเป็นมีพฤติกรรมภายนอกเหมือนผู้ชายทั่วไป อย่างไรก็ตาม จากการเก็บข้อมูล โดยการสัมภาษณ์และเฝ้าสังเกตพฤติกรรม ผู้วิจัยยังไม่สามารถสรุปกับคำถามที่ว่าชายชายบริการทุกคนเป็นชายรักเพศเดียวกันหรือไม่ เนื่องจากทั้งจากคำให้สัมภาษณ์และการสังเกตการทำทางชายชายบริการบางคนไม่สามารถบ่งชี้ถึงลักษณะทางเพศได้ แต่ถึงแม้จะถามถึงพฤติกรรมทางเพศในช่วงการสัมภาษณ์ แต่ข้อมูลที่ได้รับอาจไม่เป็นความจริง ขณะเดียวกันข้อมูลที่ได้จากการสังเกตอาจไม่เป็นจริงเสมอไป เนื่องจากชายชายบริการอาจไม่ได้แสดงพฤติกรรมที่แท้จริงออกมา ซึ่งทำให้การหาคำตอบด้วยการสังเกตใช้ไม่ได้ผล

จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับพฤติกรรมทางเพศของชายชายบริการ พบว่ามีความเห็นที่หลากหลายต่อประเด็นดังกล่าว

บ๊ิก พูดถึงชายชายบริการว่า

“เด็กร้อยเปอร์เซ็นต์เป็นเกย์เพราะว่าถ้าเป็นผู้ชายเขาจะทำอย่างนี้ไม่ได้เลยแล้วที่บอกว่าไม่เป็นเกย์ หมายความว่าเขาก็เก็บความลับไว้ตรงนี้ เพื่อบอกให้แขกว่าเขาเป็นผู้ชาย ถ้าบอกว่าเด็กเป็นสาว เป็นกะเทยใครจะเอา ถูกมัยครับ ต้องบอกว่าเป็นผู้ชายไว้ก่อน ผมเป็นแมนนะ...อะไรอย่างนี้”

จากบทสัมภาษณ์ บ๊ิกแสดงทรรศนะว่าถ้าเป็นผู้ชายแท้ จะไม่มาเป็นชายชายบริการแน่นอน คนทุกคนที่เข้ามาประกอบอาชีพนี้ต้องเป็นชายรักเพศเดียวกันหรือเกย์ ซึ่งยังไม่มีผลการศึกษาที่ตอบคำถามนี้

ทีป ให้ความเห็นเรื่องเดียวกันว่า

“ผมมาทำแบบนี้ใครคิดว่าคนที่มาทำตรงนี้เป็นเกย์ ความจริงผมไม่ คนมาทำตรงนี้ไม่จำเป็นต้องเป็นเกย์ เป็นตุ๊ด ผมเป็นผู้ชาย และมีใจเป็นผู้ชาย และไม่มึใจไขว้เขวไปทางตุ๊ด”

ส่วน เอ๋ พูดถึงความเป็นชายของเขาว่า

“ก็มันใจ พยายามคิดอยู่ตลอดว่า ‘กูนี่คือผู้ชาย’ บางคนไม่เคยผ่านงานตรงนี้มาใจเขว หมายถึงครึ่งหนึ่ง สองไม่คิดอะไร พอครึ่งสี่ ครึ่งห้าเริ่มมีอาการ มันจะทำ

ให้เขวไปแล้ว เหมือนคนสับสนไม่มั่นใจว่าตัวเอง เป็นอะไรแน่ เป็นผู้ชายหรือ? จุดนั้นจะทำให้เบี่ยงเบนได้ คราวนี้เวลานอนกับผู้หญิงของไม่แข็ง นอนกับผู้ชายของแข็งมันก็ต้องใช้แล้ว ตรงนี้มันอยู่ที่ใจ คือใจไม่แข็งพอ”

เมื่อพิจารณาจากคำให้สัมภาษณ์ของทีปและเอ๋ ซึ่งเป็นสองคนในอีกหลายคนที่กำลังว่ายักกับผู้วิจัยว่าพวกเขาไม่ใช่ชายรักเพศเดียวกัน ยังคงมีความต้องการทางเพศกับเพศตรงข้าม และยังคงมีเพศสัมพันธ์กับผู้หญิง

แม้ว่ายังคงไม่สามารถหาข้อสรุปที่ชี้ชัดแน่นอนลงไปได้ว่าชายชายบริการทุกคนเป็นชายรักเพศเดียวกันหรือไม่ แต่ถ้าพิจารณาโดยอ้างอิงแนวทางการศึกษาของ Alfred Kinsey² ที่ได้สร้างเครื่องมือเพื่ออธิบายลักษณะรักร่วมเพศ เรียกว่า “Heterosexual-Homosexual Rating Scale” เครื่องมือดังกล่าวเป็นช่วงระยะ 7 ช่วง ปลายด้านหนึ่งเป็นรักต่างเพศ หรือ Exclusively Heterosexual และปลายอีกด้านหนึ่งเป็นรักเพศเดียวกัน หรือ Exclusively Homosexual แต่ละช่วงจะแสดงลักษณะทางเพศที่เพิ่มขึ้นจากรักต่างเพศไปจนถึงเป็นรักร่วมเพศ โดยในแต่ละช่วงมีความหมายดังนี้ (แผนภาพที่ 1)

- 0 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักต่างเพศ และไม่เคยมีประสบการณ์แบบรักร่วมเพศเลย
- 1 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักต่างเพศอยู่โดยมาก โดยมีประวัติรักร่วมเพศอยู่บ้าง
- 2 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักต่างเพศอยู่โดยมาก แต่มีประวัติรักร่วมเพศเด่นชัดมากขึ้น
- 3 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักต่างเพศและรักร่วมเพศอยู่เท่าๆ กัน
- 4 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักร่วมเพศอยู่โดยมาก แต่มีประวัติรักต่างเพศเด่นชัดมากขึ้น
- 5 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักร่วมเพศอยู่โดยมาก แต่มีประวัติรักต่างเพศอยู่บ้าง
- 6 หมายถึง บุคคลที่มีความเป็นรักร่วมเพศ และไม่เคยมีประสบการณ์แบบรักต่างเพศเลย

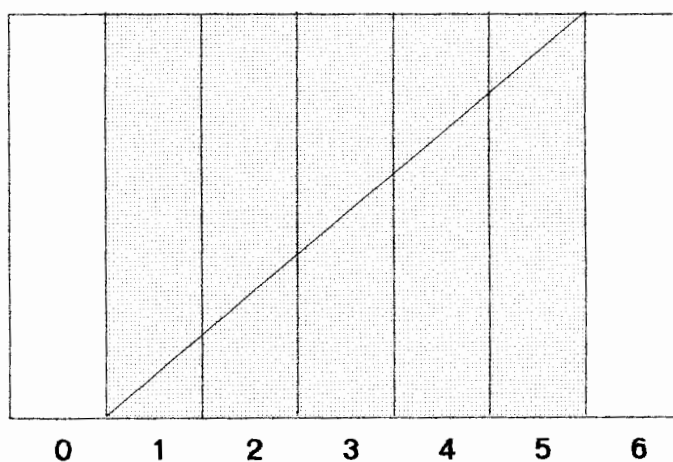
เมื่อพิจารณาพฤติกรรมทางเพศของชายชายบริการโดยอาศัยช่วงชั้นของพฤติกรรมตามที่ Kinsey สร้างขึ้นมา พอจะสรุปได้ว่า ผู้ชายที่ก้าวเข้ามาเป็นชายชายบริการมีความเป็นไปได้

² A.C. Kinsey, W.B. Pomeroy, and C. E. Martin, Sexual Behavior in the Human Male, 14th Printing, Philadelphia : W.B. Saunders Company, 1968, pp. 636-641.

ได้น้อยที่จะมีพฤติกรรมในช่วง 0 เพราะผู้ที่อยู่ในช่วง 0 จะไม่มีการตอบสนองต่อเพศเดียวกัน แต่เท่าที่พบ แม้ชายชายบริการจะกล่าวว่าจำใจกระทำ แต่ก็สามารถมีความสัมพันธ์ทางเพศได้ จึงน่าจะมีพฤติกรรมอยู่ในระดับช่วง 1 จนถึงช่วง 5 แต่จะไม่ถึงช่วง 6 เพราะในช่วง 6 ผู้ที่อยู่ในช่วงนี้จะไม่สามารถมีเพศสัมพันธ์กับเพศตรงข้ามได้เลย ขณะที่ในการทำงานนั้นชายชายบริการบางคนแม้จะมีพฤติกรรมรักเพศเดียวกันชัดเจน แต่ก็สามารถตอบสนองต่อเพศตรงข้ามได้จึงไม่

แผนภาพที่ 1

แสดงลำดับขั้นของรักต่างเพศและรักร่วมเพศตามแบบ Kinsey



อยู่ในช่วงนี้

อย่างไรก็ตาม การนำวิธีการของ Kinsey มาใช้อธิบายของพฤติกรรมชายชายบริการ ในที่นี้สามารถสรุปได้เพียงกว้างๆ ว่า ลักษณะทางเพศของชายชายบริการควรจะอยู่ที่ระดับ 1 ถึง 5 เท่านั้น เนื่องจากชายชายบริการแต่ละคนย่อมมีความพฤติกรรมทางเพศในระดับที่แตกต่างกัน

1.2 ภูมิหลัง

1. พื้นฐานครอบครัว

จากการสัมภาษณ์ชายชายบริการจำนวนทั้งสิ้น 14 คน พบว่า 12 คนหรือประมาณ 85.8 เปอร์เซ็นต์ ยังโสดไม่มีครอบครัวแต่บางคนมีเพื่อนหญิงที่มีความสัมพันธ์กัน มีเพียง

14.2 เบอร์เซ็นต์หรือ 2 คนเท่านั้นที่มีบุตรแล้ว 2 คน ขณะที่ทำงานทั้ง 2 คนไม่ได้อยู่กับภรรยา โดยภรรยาจะทำหน้าที่เลี้ยงดูบุตรอยู่ที่ต่างจังหวัด โดยสามีจะส่งเงินไปให้ทางครอบครัว พบว่าชายที่กว่าเข้าสู่อาชีพขายขายบริการ 7 คนยอมรับว่ามาจากครอบครัวที่มีปัญหา โดยปัญหาที่พบบ่อยคือ การหย่าร้างหรือแยกทางกันของบิดา-มารดา

บิกเล่าให้ฟังเกี่ยวกับภูมิหลังครอบครัวของเขาว่า

“พ่อแม่ผมแยกทางกัน เขาฝากไว้กับคุณอา เขาไม่ติดต่อมาเลย ผมอยู่ในการดูแลของคุณอา ส่วนพ่อแม่หายไปแล้ว คุณแม่ไม่มาเลย ไม่เคยเห็นหน้าตั้งแต่เกิด แต่คุณแม่มาบ้างวันปีใหม่”

เมื่อถามถึงความผูกพันกับพ่อแม่ บิกเล่าให้ฟังว่า

ผู้ศึกษา : บิกรู้สึกผูกพันกับคุณพ่อแค่ไหนครับ

บิก : ไม่ผูกพัน เหมือนเขาเป็นญาติคนหนึ่ง เราไม่ค่อยได้เจอเขา

ผู้ศึกษา : กับแม่ล่ะ?

บิก : แม่ไม่เคยเจอ...จำไม่ได้ว่าเคยเห็นเมื่อไหร่

ส่วนบอยพูดถึงพื้นฐานครอบครัวของเขาว่า

“ตั้งแต่พ่อแม่แยกทางกัน ตอนเด็กๆ โดนทารุณจากพวกหน้าๆ โดนตีเหมือนกับเราไม่ใช่คน เราก็ตัดสินใจจะช่วยตัวเองเวลาโต”

ไก่อเล่าถึงพื้นฐานทางครอบครัวให้ฟังว่า

ผู้ศึกษา : เล่าความเป็นอยู่ทางบ้านให้ฟังหน่อย

โก้ : ก็ยากจน...พ่อถีบสามล้อ แม่เป็นแม่ค้า

ผู้ศึกษา : ทางบ้านมีปัญหาอะไรบ้างมั๊ย

โก้ : ก็มี...พ่อแม่แยกทางกัน

สังเกตว่าชายขายบริการจำนวนมากมีพื้นฐานจากครอบครัวที่มีปัญหา กล่าวคือมีปัญหาการหย่าร้างหรือแยกทางกันของพ่อแม่ที่สุด เป็นไปได้ที่พื้นฐานทางครอบครัวที่ไม่ราบรื่นเช่นที่ว่านี้จะมีส่วนผลักดันให้พวกเขาต้องก้าวสู่ออาชีพนี้ กล่าวคือ หลังจากที่พ่อแม่แยกทางกันทำให้มีปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน จนจำเป็นต้องหาช่องทางทำงานที่สามารถสร้างรายได้ที่สูงเพียงพอสำหรับเลี้ยงตัวเองและส่งไปให้ทางบ้าน

เอ ชายขายบริการที่ทำอาชีพนี้มากกว่า 3 ปี เล่าว่า

“ตั้งแต่พ่อแม่แยกทางกัน ไม่มีโอกาสเรียนต่อ ตอนนั้นอยากเรียนมากเลย พอเห็นเพื่อนๆ เรียน นึกอยากเรียน แต่มันไม่มีโอกาส...พวกพี่ๆ มีครอบครัวกันไปหมดแล้ว ก็ไม่ค่อยสนใจทางบ้านเท่าไร ผมเป็นคนสุดท้ายก็ต้องพยายามทำทุกอย่างที่ทำให้มีรายได้ส่งไปทางบ้านมากขึ้น”

แต่บางครั้งผู้วิจัยพบว่าผลของปัญหาความแตกแยกของครอบครัวมิได้เกิดขึ้นฉับพลันทันที แต่เป็นผลในระยะยาว เช่นในกรณีของบิก ตั้งแต่เกิดมาเขายังไม่รู้จักแม่ที่แท้จริงว่า

เป็นใคร พ่อฝากเขาไว้กับญาติมีศักดิ์เป็นอา ชีวิตที่ขาดความอบอุ่นจากพ่อแม่ไม่สามารถได้รับการชดเชยจากญาติที่มีภาระต้องเลี้ยงลูกสาวอีก 3 คน บิ๊กขาดที่พึ่งและให้คำปรึกษาในการดำเนินชีวิตโดยเฉพาะเมื่อเขาตระหนักว่าพฤติกรรมทางเพศเริ่มที่จะเบี่ยงเบน เมื่อถูกถามว่าเพราะปัญหาความแตกแยกในครอบครัวหรือเปล่าที่ทำให้เขาต้องเป็นเกย์ เขาตอบว่า

“ก็มีส่วน...อย่างเด็กที่มีพ่อแม่ เขามีอะไรเขาจะบอกพ่อแม่ แต่เด็กที่ไม่มี...ขาดความอบอุ่น จะเก็บไว้คนเดียว สะสมไปที่ละเล็กทีละน้อย คิดเองทำเอง เจอเอง เห็นเอง คิดเองปฏิบัติเอง”

และเพราะว่าการเป็นเกย์หรือชายรักเพศเดียวกันนี้เองที่ทำให้บิ๊กไม่ต้องปรับตัวทางด้านความรู้สึกมากนักเมื่อจะต้องก้าวเข้าสู่อาชีพที่ต้องมีเพศสัมพันธ์กับเพศเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม พบว่าชายชายบริการบางคนมิได้มีปัญหาดังกล่าวแต่ที่ก้าวเข้ามาทำเพราะต้องการช่วยลดภาระทางด้านการเงินของครอบครัวในบางส่วน เช่น ค่าใช้จ่ายในการซื้อเสื้อผ้า ค่าเที่ยว เป็นต้น

2. ฐานะความเป็นอยู่

ส่วนฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวชายชายบริการนั้น พบว่าชายชายบริการส่วนใหญ่มาจากครอบครัวที่มีฐานะยากจน

ใ้พ่อพูดถึงความเป็นอยู่ของครอบครัวว่า “ก็ยากจน...พ่อถีบสามล้อ แม่เป็นแม่ค้า” ส่วนที่ปเล่าให้ฟังว่า “ที่บ้านทำไร่ ฐานะก็พอมีกินมีอยู่ ไม่ร่ำรวย แต่ตอนนี้ชักจะแยแล้ว...แบบไรก็ได้ไม่ได้อะ มันจะแล้งหน่อย”

บอยเล่าถึงฐานะที่บ้านให้ฟังว่า “ที่บ้านแต่ก่อนทำไร่ ฐานะที่บ้านไม่ค่อยดี ไม่มีใครอยู่แต่ห้องๆ แม่ไม่ค่อยดูแลน้องก็อยู่กับยาย ต่างคนต่างไป”

ความยากจนถือเป็นประเด็นที่มีสำคัญมากต่อการก้าวสู่อาชีพชายชายบริการ เพราะส่วนใหญ่ของผู้ที่เข้ามาขายบริการเนื่องจากมองว่าเป็นช่องทางที่สร้างรายได้สูงเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพอื่นๆ และหากจะย้อนกลับไปพิจารณาจากภูมิสำเนาของผู้ที่มาประกอบอาชีพนี้จะพบว่าส่วนใหญ่หรือ 85.5 เปอร์เซ็นต์เป็นคนจากต่างจังหวัด และเป็นที่น่าสังเกตว่า 50 เปอร์เซ็นต์มาจากภาคอีสาน

3. พื้นฐานทางการศึกษา

ระดับการศึกษาของชายชายบริการจัดได้ว่าหลากหลาย แต่ชายชายบริการโดยส่วนใหญ่มีการศึกษาสูงกว่าระดับประถมศึกษา จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 (ม.3) มากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนทั้งสิ้น 71.4 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่ 14.3 เปอร์เซ็นต์ กำลังศึกษาอยู่ระดับ

ปริญญาตรี โดยผู้ที่ศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีนั้นมักจะต้องการเงินเพื่อใช้เพียงชั่วคราวชั่วคราว ส่วนอีก 14.3 เปอร์เซ็นต์ จบเพียงระดับประถมศึกษาปีที่ 6

แต่จากการเข้าไปสังเกตภายในสถานบริการ ผู้วิจัยพบกับชายชายบริการที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยด้วย ที่มาเป็นชายชายบริการเพื่อหารายได้ประทังชีพไปก่อน ขณะที่กำลังรอกงาน

ชายชายบริการบางคนยังแสดงถึงความต้องการที่จะเพิ่มพูนการศึกษาของตนเองให้ มีมากขึ้น บางคนพยายามเรียนผ่านระบบการศึกษาออกโรงเรียนหรือ กศน. ชายชายบริการบางคนใฝ่ฝันอยากเรียน แต่ที่ผ่านมามีโอกาส

เอ เล่าให้ฟังว่า

“อยากเรียนมาก พอเห็นเพื่อน ๆ เรียนนี่ก็อยากเรียน แต่มันไม่มีโอกาส”

ชายชายบริการบางคนจากการสัมภาษณ์ พบว่าที่ผ่านมามีได้พยายามไขว่คว้าหาทาง ศึกษาต่อ บางคนทำงานด้วยเรียนด้วย บอyle่าให้ฟังว่า

“เรียนจบป.6 แล้วไม่ได้เรียนต่อ พี่น้องก็ไม่ได้เรียน แล้วเข้าโคราชมาเรียน หนังสือต่อ ชายของ ไป รับพวกซาลาเปาอะไรมาขาย ตอนเช้าขายซาลาเปา ผม เรียนกศน.ตอนบ่าย ๆ ชายของหมดแล้ว ตอนเย็นไปเรียน”

จากการสังเกตพบว่า ชายชายบริการหลายคนให้ความสำคัญและสนใจเรื่องการศึกษา ขณะทำการสัมภาษณ์ชายชายบริการมักจะถามผู้วิจัยว่าศึกษาอยู่ที่สถาบันแห่งใด ศึกษาเกี่ยวกับอะไร เรียนปริญญาโทหรือเปล่า ฯลฯ เมื่อผู้วิจัยอธิบายให้ฟัง ผู้ให้ข้อมูลมีแววตา สนใจอย่างจริงจัง สำหรับชายชายบริการบางคนเมื่อผู้วิจัยได้แนะนำให้หาโอกาสศึกษาเพิ่มเติม บางคนสนใจ ขณะที่บางคนอธิบายว่ายังต้องการหาเงินก่อน บางคนแสดงความรู้สึกเสียใจที่ไม่ ยอมเรียนต่อระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย แม้จะได้รับการส่งเสริมจากผู้ปกครองในขณะนั้น แต่ มาตอนนี้ถ้าจะไปเรียนก็อาย เพราะมีแต่รุ่นน้องจึงไม่อยากจะกลับไปเรียนใหม่ ผู้วิจัยอธิบายให้ ฟังถึงรูปแบบการศึกษาออกโรงเรียนที่ผู้ประกอบอาชีพอย่างพวกเขาสามารถเรียนได้ ผู้ที่เรียน ส่วนใหญ่ก็เป็นผู้ใหญ่แล้วทั้งสิ้น ชายชายบริการคนหนึ่งมีความภาคภูมิใจในบัตรประจำตัวนัก ศึกษาของระบบการศึกษาออกโรงเรียนมาก ขณะที่หยิบบัตรดังกล่าวมาอวดผู้วิจัย

อย่างไรก็ตาม จากที่สัมภาษณ์ชายชายบริการคนหนึ่ง เขาเล่าว่าในกลุ่มเพื่อนที่ทำงานบาร์แห่งหนึ่งด้วยกัน ไม่มีใครที่แสดงความสนใจเรื่องเรียนเลย เวลาคุยกันไม่มีใครพูดถึง เรียน เชื่อว่าไม่มีเด็กคนไหนที่เอาเวลาไปเรียน เขากล่าวเพื่อน ๆ ที่บาร์ส่วนใหญ่ถ้าว่างก็เที่ยว หรือไม่ก็นาน

4. อายุ

จากการเก็บข้อมูลชายขายบริการจำนวน 14 คน พบว่ามีช่วงอายุอยู่ระหว่าง 18-27 ปี แต่ช่วงที่มีอัตราความถี่สูงคือช่วงอายุระหว่าง 19-24 ปี อาจเป็นไปได้ว่าช่วงอายุดังกล่าวร่างกายกำลังมีพัฒนาการและการเปลี่ยนแปลง ซึ่งแขกที่มาเที่ยวส่วนมากมักจะต้องการชายขายบริการที่หน้าตาดี ๆ อ่อนวัย

ขณะเดียวกันอาชีพนี้เป็นอาชีพที่เน้นเรื่องรูปร่างหน้าตา เพราะฉะนั้นใครที่มีอายุน้อยย่อมได้เปรียบ จากการเก็บข้อมูลชายขายบริการอายุต่ำสุดที่พบคือ 18 ปี นอกจากนี้ยังไม่พบการนำแรงงานที่อายุต่ำกว่า 18 ปีมาทำงานภายในสถานบริการ

ชายขายบริการส่วนใหญ่ทราบดีว่าการขายบริการที่เขาทำอยู่ถ้าเป็นช่วงที่มีแขกมาติดมากให้ตักตวงให้ได้มากที่สุด เข้าทำนองที่ว่า “น้ำขึ้นให้รีบตัก” เพราะหากมีอายุมากและร่างกายเริ่มโทรม แขกจะลดน้อยลง ซึ่งแต่ละคนจะพบจุดดังกล่าวในช่วงอายุที่แตกต่างกัน บางคนอาจอยู่ได้นานหากสามารถรักษาหน้าตา รูปร่างให้ดูดีและเป็นทีพอใจของลูกค้า แต่การศึกษาในต่างประเทศพบว่าชายที่ขายบริการทางเพศส่วนใหญ่เลิกเมื่ออายุประมาณ 25 ปี³

เอ่ พูดถึงความสำคัญของอายุว่า “อาชีพนี้ไม่แน่นอน ตอนนี้อยู่ไปได้...อายุมากเข้าก็ไปไม่ไหวแล้ว” แต่เอ่เชื่อว่าแม้อายุมากขึ้นก็จริงแต่ถ้าสามารถรักษารูปร่างให้บึกบึนจะทำงานนี้ได้ได้นานพอสมควร เขาชี้ว่า “อายุก็ไม่สำคัญอยู่ที่การรักษาตัวเอง”

ส่วนใหญ่แล้วชายขายบริการจะออกไปจากอาชีพนี้เมื่ออายุมากขึ้น สาเหตุสำคัญคือไม่มีแขก อย่างไรก็ตามเท่าที่สังเกตในบางสถานบริการมีชายขายบริการที่อายุเกือบ 30 ปี แม้ว่าหน้าตาจัดว่าไม่ดีนัก ผู้วิจัยสอบถามกับต้นถึงสาเหตุที่ทำให้ชายขายบริการบางคนสามารถยืนระยะอยู่ได้นาน กับต้นตอบเพียงว่า “เขาก็มีของดีนะสิพี่” ซึ่งหมายความว่าในบางกรณีอายุและหน้าตาอาจมีความสำคัญน้อยลงได้หากมี “ขนาด” ของอวัยวะเพศเป็นจุดขาย

5. ประวัติการทำงาน

จากการเก็บข้อมูลชายขายบริการ ผู้วิจัยได้จำแนกว่าก่อนที่ผู้ให้ข้อมูลเข้ามาทำงานกับสถานบริการ ณ วันที่สัมภาษณ์นั้น ชายขายบริการแต่ละคนประกอบอาชีพอะไรมาก่อน ปรากฏว่าประวัติการทำงานมีความหลากหลาย ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. เคยทำงานเป็นชายขายบริการมาก่อน แยกออกเป็น

³ Joann S. DeLora, Carol A.B. Warren, and Carol Rinkleid Ellison, *Understanding Sexual Interacton*, Second Edition, Boston : Houghton Mifflin Company, 1981, p. 453.

1.1 ชายขายบริการซึ่งก่อนที่จะมาทำงานที่สถานบริการปัจจุบันเคยขายบริการกับสถานบริการแห่งอื่นมาก่อน แล้วมีสาเหตุทำให้ต้องเปลี่ยนหรือ “ย้ายวิก” มาทำที่สถานบริการแห่งนี้ ไม่ว่าจะทำต่อเนื่องกันเลยหรือหยุดเว้นสักระยะก็ตาม ชายขายบริการที่มีประวัติการย้ายสถานบริการบ่อยตามลักษณะที่กล่าวพบเป็นจำนวนมาก สาเหตุของการ “ย้ายวิก” ประการสำคัญเนื่องจากลูกค้า นอกจากจะมีลูกค้าน้อยและยังจ่ายค่าบริการต่ำ เช่นในกรณีของเอ้ เขาเล่าถึงสาเหตุที่ออกจากสถานบริการแห่งหนึ่งว่า

“คือแขกมันน้อย ประมาณ 2 คนถือว่าน้อย ถ้าแขกมากก็ตก 3-4 คนถือว่าโอเค แขกที่(ชื่อบาร์)กับแขกที่นี้จะไม่เหมือนกันตรงที่ว่า จ่ายไม่เท่ากันที่นั่นจะจ่ายถูก ที่นั่นแขกจะเข้าแต่วัน ถ้าเลย 4 ทุ่มไปแล้วไม่ต้องหวังแขก เป็นแขกที่จ่ายถูก เป็นแขกที่ร้อนไป เป็นแขกจรไม่ใช่แขกประจำ”

นอกจากนี้เอ้อย่างเคยเปลี่ยนบาร์เพราะถูกนายจ้างเอาเปรียบ เขาเล่าให้ฟังว่า

“ผมรู้ว่าเขาเขี้ยวเกินไป ผมเคยออกไปกับแขก 2 ครั้ง แขกจ่ายมาเป็นเช็คเจ้าของร้านเก็บเช็คไว้ เขาบอกว่าจะไปขึ้นเงิน อาทิตย์กว่าแล้วยังไม่เห็นเงินทองก็แล้วอะไรก็แล้ว เห็นเพื่อนเก่าๆ บอกว่าถ้ามาอย่างนี้ไม่ได้แน่ คือเงินมันควรที่จะเป็นของเรา เหมือนอย่างเราทำงานแล้วไม่ได้เงินเดือนแล้วรู้สึกอย่างไรเลยไม่เอาแล้วก็ออก”

นอกจากนี้ยังมีสาเหตุจากการทะเลาะวิวาทในหมู่พนักงานด้วยกันเอง ใกล้เคียงเรื่องระหองระแหงระหว่างเพื่อนพนักงานให้ฟังว่า

“โดยมากเขาจะอิจฉา...เขากลัวเราได้ดีมากกว่า...เขาเห็นผมได้ออฟดีกว่า... มาว่ามาบีบให้ออก...เหมือนอย่างที่นี่ ผมก็เคยออกแล้วกลับมาอีกรอบ”

1.2 ชายขายบริการซึ่งเคยทำที่สถานบริการปัจจุบันหรือสถานบริการอื่นมาระยะเวลาหนึ่ง แต่หยุดไปเป็นช่วงระยะเวลาหนึ่งหลังจากนั้นกลับมาอีกรอบ บิ๊ก เล่าให้ฟังว่า

“ผมทำที่อื่นมาก่อนหน้านี้ตอนเรียนมหา'ลัยปี 2 ทำได้ประมาณเกือบปี แล้วก็ออกไป....แล้วก็มาทำใหม่ เพราะต้องการเงินในระยะเร่งด่วนนี่หนึ่ง”

1.3 ชายขายบริการซึ่งก่อนที่จะมาทำงานที่สถานบริการปัจจุบันเคยขายบริการมาก่อนไม่ว่าจะที่สถานบริการแห่งนี้หรือสถานบริการอื่น หลังจากนั้นหันไปประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่ขายบริการเป็นช่วงระยะเวลาหนึ่ง แล้วหันกลับมาขายบริการอีกครั้ง เช่นในกรณีของบอย

“ทำอยู่ (ชื่อบาร์) 2-3 เดือน แล้วก็ออกมาทำที่นี่ ความจริงออกไปช่วยหน้าขายของพักหนึ่ง แล้วเจอเพื่อนที่ท่ากลางคืน สมัยอยู่พัฒนาพงษ์ มันบอกว่ามาทำซิ แขกดีจะตายทำ ตอนนั้นแขกยังดีอยู่ ก็บอกว่ากูทำได้เหออ กูอายุมากแล้ว

นั่งๆ ดูเขาว่าไปอย่างไร บอกว่าถ้าคุณตัดสินใจได้เมื่อไหร่จะไปทำ แล้วก็ตัดสินใจ... เออ...ทำก็ทำ เพราะมันโทรไปเร่งเร้าให้มาทำ มันไม่มีเพื่อน”

2. เคยทำงานอย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับการขายบริการ โดยกลุ่มนี้หมายถึงชายขายบริการที่ไม่เคยผ่านงานขายบริการมาก่อนเลย แต่เคยทำงานอย่างอื่นมาบ้างแล้ว เช่น เป็นลูกจ้างตามโรงงานอุตสาหกรรม เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย (ยาม) พนักงานบริษัท เป็นต้น ที่ไปเป็นชายขายบริการอีกคนที่เคยทำงานอย่างอื่นมาบ้าง ก่อนที่จะก้าวสู่ออาชีพนี้

“พอออกจากสภุญเณนก็กลับบ้าน ไปเที่ยวที่บ้านประมาณเดือนกว่า แล้วลงมากรุงเทพฯ คิดว่ามาอยู่กับญาติคงมีงานทำ ก็เลยมาให้ญาติหางานให้ ได้ที่ร้านอาหารมุสลิม นายจ้างมันจู้จุกจิก ทำอยู่ประมาณ 8 วันก็ออก แล้วมาอยู่ที่บาร์”

หนุ่ม ก่อนที่เขาจะมาขายบริการเคยทำงานกลางวันมาเหมือนกัน เขาเล่าว่า “ผมทำงานห้างมาก่อน ที่ห้าง (ชื่อ) เป็นซูเปอร์ไวเซอร์ ทางด้าน Non-food กะกลางคืน เงินเดือนตอนนั้น 8,000 บาท เข้างาน 2 ทุ่ม ออกงานเที่ยง ทำงานที่ (ชื่อ) อยู่ 2 ปีกว่า สาเหตุที่ออกเพราะรายได้น้อย ร่างกายไม่ไหวด้วยเลยออกมา”

3. ก่อนหน้าที่จะมาเป็นชายขายบริการอยู่เฉยๆ ไม่ได้ทำอะไร การขายบริการกับสถานบริการแห่งนี้เป็นงานแรกที่ทำ

เอ็มขายบริการมานานกว่า 7 เดือน ทำงานที่สถานบริการแห่งนี้เป็นแห่งแรก เอ็มเล่าให้ฟังว่า

“ก่อนหน้านี้อะไรไม่ได้ทำอะไร เห็นประกาศจากหนังสือพิมพ์ ตอนแรกลงมาอยู่กับอาอยู่เฉยๆ ไม่ได้ทำอะไร แล้วเจอประกาศรับสมัครในหนังสือพิมพ์แล้วอยากทำงาน...เลยมาสมัครดู”

เมื่อพิจารณาจากกราฟที่...จะเห็นได้ว่าชายขายบริการที่มีประวัติเคยขายบริการมาก่อนมีจำนวนมากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการ “ย้ายวิก” ของชายขายบริการเป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นบ่อย รองลงมาคือกลุ่มที่เคยทำงานอย่างอื่นมาบ้างแล้ว และกลุ่มสุดท้ายคือ กลุ่มที่ไม่ได้ทำอะไร อยู่เฉยๆ โดยมาทำงานขายบริการเป็นงานแรก

6. ประสบการณ์ทางเพศ

หากพิจารณาจากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ พบว่าชายขายบริการส่วนใหญ่(ที่ให้สัมภาษณ์) ระบุว่าตนเองเป็นชายรักต่างเพศ ไม่ใช่ชายรักเพศเดียวกัน มีชายขายบริการเพียงคนเดียวหรือประมาณ 7.1 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่ระบุว่าตนเองเป็นชายรักเพศเดียวกัน แต่อีก 92.9 เปอร์เซ็นต์หรือ 13 คน กล่าวว่าตนเองเป็นชายรักต่างเพศ แต่เมื่อลักษณะของอาชีพนี้เป็น

การให้บริการทางเพศกับกลุ่มชายรักเพศเดียวกันเป็นหลัก การเข้ามาทำงานนี้ได้จำเป็นต้องทำใจให้สามารถรับกับสภาพที่ผิดกับธรรมชาติและความรู้สึกของตัวเอง ซึ่งปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ที่จะเข้ามาเป็นชายขายบริการคือประสบการณ์ทางเพศที่ผ่านมา

เจ้าของสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงประสบการณ์ทางเพศของชายขายบริการว่า

“ส่วนมากเด็กพอรู้มาบ้างแล้ว ด้วยเคยมีเซ็กซ์มาก่อน ยกเว้นรายที่บ้านนอกจริงๆ โดยทั่วไปแล้วเด็กจะเคยมีประสบการณ์จากต่างจังหวัดมาก่อน อาจจะโดนกระเทยต่างจังหวัดพาไปเที่ยว กระเทยหรือเกย์มีทั่วโลกนะคุณ บุรีรัมย์ขอนแก่น ศรีสะเกษ มหาสารคาม มันจะรอดหรือผู้ชายหน้าตาดีอย่างนี้ บอกแล้วว่าผู้ชายที่เกิดมาในยุคนี ถ้าไม่เป็นเกย์ก็ต้องผ่านเกย์ ถ้าหล่อนะ ไม่มีรอด... ยาก...กระเทยจะครองเมืองอยู่แล้ว”

จากการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์ทางเพศของชายขายบริการสอดคล้องตามที่ผู้บริหารสถานบริการข้างต้นระบุ ดังนั้นสามารถจำแนกออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. ชายขายบริการที่ไม่มีประสบการณ์ทางเพศ ชายขายบริการกลุ่มนี้อาจมีประสบการณ์ทางเพศกับเพื่อนต่างเพศมาบ้างแล้ว แต่ไม่มีประสบการณ์ทางเพศกับเพศเดียวกัน

บอยเล่าถึงการออกไปกับแขกครั้งแรกโดยไม่มีประสบการณ์ทางเพศลักษณะนี้มาก่อนให้ฟังว่า

“ไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อน พอเข้ามาเรียนรู้ตรงจุดนี้ การทำงานของเราคือการให้บริการเพื่อแลกกับเงิน ตอนแรกที่ทำไม่มั่นใจในตัวเอง อีกอย่างหนึ่งกลัวด้วย ไม่รู้จะไปทำยังไง ถ้าเป็นผู้หญิงเราก็ไปได้อยู่แล้ว ไม่มีปัญหา แต่ที่นี่เขาต้องการแบบไหนแน่ ตัดสินใจอยู่ 2-3 วัน ก็ตัดสินใจไปก็ไป เพราะแต่ก่อนผมแอนตี้กับเรื่องพวกนี้ เห็นพวกกระเทยแล้วขยาดไม่กล้าเข้าไปยุ่ง เข้าไปตอนแรกๆ ก็กอดตื้นนิดหน่อย ส่วนครั้งแรกก็ง่ายๆ เลย นอนคุยกัน เขาพาไปเที่ยว นอนคุยกัน เพราะเรายังใหม่อยู่เขาก็รู้ว่าเราไม่เคย”

ที่ปเล่าให้ฟังถึงประสบการณ์ของเขาว่า

“ตอนมาสมัครเขาถามว่าเคยผ่านประสบการณ์มามี...แบบเคยนอนกับผู้ชายกับเกย์-ตุ้ดอะไรยังงี้ บอกว่าไม่เคย แล้วกับผู้หญิงละ...เราก็อายๆ ก็ไม่เคย เขาบอกทำไปเดี๋ยวก็มีประสบการณ์”

2. ชายขายบริการที่เคยมีประสบการณ์ทางเพศ ชายขายบริการกลุ่มนี้จะเคยผ่านประสบการณ์หรือเคยมีความสัมพันธ์ทางเพศกับชายเพศเดียวกัน ซึ่งบางคนอาจผ่านประสบการณ์ทั้งกับเพื่อนต่างเพศและกับเพศเดียวกัน

บิก ชายขายบริการที่ยอมรับว่าเป็นชายรักเพศเดียวกัน พูดถึงประสบการณ์ทางเพศให้ฟังว่า

“เคยมีประสบการณ์จากการรู้จักเพื่อน แล้วก็..รู้จักโดยบังเอิญ อย่างเช่นไปเที่ยวชานาแล้วเจอ พวกที่ชอบผู้ชายด้วยกัน”

ไก่อ บอกว่าเขาเคยผ่านประสบการณ์ทางเพศกับอาจารย์ผู้สอนสมัยที่เรียน

“เข้ากรุงเทพฯ ครั้งแรกไปทำงานร้านอาหาร แล้วพอดีเพื่อนชักชวน อย่างนี้รายได้ดี แล้วตอนที่ผมเรียนอยู่มัธยม อาจารย์เขาเคยชอบผม ผมเคยมีประสบการณ์ทางนี้มา เพื่อนก็เลยพามาทำ”

พล ขณะนี้มีภรรยาและมีบุตรแล้วหนึ่งคน เขาเล่าให้ฟังเคยผ่านประสบการณ์กับเพศเดียวกันมา โดยพูดเปรยให้ฟังว่า “ประสบการณ์ก็มีบ้าง บางครั้งแบบไปเจออะไรอย่างนี้... เหนงๆ ไปเจอ”

การผ่านประสบการณ์กับเพศเดียวกันมาจะมีส่วนช่วยอย่างมากในการปรับตัวเข้ากับอาชีพ เพราะชายขายบริการบางคนไม่ใช่ชายรักเพศเดียวกัน ความรู้สึกหวาดกลัวในช่วงแรกจึงต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน โดยส่วนมากบรรยายความรู้สึกในช่วงแรกๆ ที่เข้ามาทำงานดังนี้

ทีป : “ในช่วงแรกรับไม่ได้มากๆ เลย คือผมเป็นผู้ชายมาทำอะไรกัน มันรับไม่ได้ แต่มันต้องจำเป็นต้องยอมรับ ใจรับไม่ได้แต่ก็ต้องทำ เพราะว่ามันเป็นงาน...เป็นเงิน”

เอ๋ : “ตอนแรกยังสั้นๆ กลัวๆ ไม่ค่อยกล้า เพราะไม่เคยผ่านมาก่อน มาเจอเหตุการณ์แบบนี้มันเป็นอะไรที่ผิดธรรมชาติ”

เอ๋ม : “รู้สึกกลัว ตื่นเต้นนิดหน่อย เพราะไม่เคยนอนกับผู้ชาย ไม่เคยมีอะไรกับผู้ชาย”

บอย : “แรกๆ ยากมาก นั่งดูเขาอย่างเดียว (หัวเราะ) เขาก็มาเรียกแล้ว”

ส่วนหนึ่งที่ชายขายบริการเหล่านี้หวาดกลัวเนื่องจากไม่ทราบวิธีการทำงานว่าเป็นอย่างไร ซึ่งความหวาดกลัวตรงจุดนี้มีไม่มากในกลุ่มของผู้ที่เคยมีประสบการณ์มาบ้างแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม ความหวาดกลัวดังกล่าวจะค่อยๆ หายไปหลังจากที่พวกเขาได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้ทางอาชีพไปเรื่อยๆ จนบางคนสามารถกลมกลืนกับอาชีพนี้ได้ในที่สุด ส่วนคนใดที่ไม่สามารถปรับตัวได้ก็จำเป็นต้องออกจากอาชีพนี้ไป

7. สาเหตุที่ก้าวสู่อาชีพ

การขายบริการทางเพศมักจะถูกมองว่าเป็นงานที่ไม่มีเกียรติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเป็นชายแท้ๆ มาขายตัวหากสังคมรอบข้างรับรู้ย่อมนำความเสื่อมเสียและอับอาย แต่กระนั้นผู้ชายจำนวนหนึ่งก็ยังก้าวเข้าสู่อาชีพนี้ จากการเก็บข้อมูลพบว่าเหตุผลประการสำคัญที่ทำให้ผู้ชายยอมตัดเงื่อนไขต่างๆ เหล่านั้นแล้วก้าวเข้าสู่อาชีพขายบริการเนื่องจากเป็นงานที่สร้างรายได้สูงกว่างานประเภทอื่นและงานก็ไม่หนัก

ต้นหอม เล่าถึงเส้นทางการทำงานและสาเหตุที่หันมาขายบริการว่า

“ตอนแรกไม่คิดว่าจะทำตรงนี้ ทำงานบริษัทเฟอร์นิเจอร์ ประกอบเฟอร์นิเจอร์ แล้วเพื่อนชวนมาเที่ยวสะพานควาย มาเที่ยวเล่นเฉยๆ มาเจอเพื่อนของเพื่อน อีกที เขาชวนมาทำ รายได้ดีก็สองท่า”

ส่วน กานต์ เล่าให้ฟังว่า

“เพื่อนที่ทำอยู่ก่อน เล่าให้ฟังว่าเป็นอาชีพทำรายได้ดี ก็คิดว่าไม่น่าเสียหายอะไรก็ทำได้ ก็ลองเข้ามาทำดู ตอนแรกที่เข้ามาก็ทำได้ 5 วัน ก็หยุดไปพัก...ก็มันไม่กล้า พักหลังมาไม่มีตั้งค์ ก็ลองเข้ามาใหม่”

เอ่ เล่าถึงสาเหตุที่ตัดสินใจมาขายบริการว่า

“คือเงิน...มันหาได้ง่าย...คือเราไม่ต้องกลัว เรามั่นใจว่าเราป้องกันตัวตลอด เรามั่นใจในตัวเองว่าเราไม่เผลอ เราคิดว่ามันคงไม่เสียหายอะไร”

สำหรับ หนุ่ม เขาเข้ามาขายบริการเพราะว่า

“ก็หาไปเรื่อยๆ งานอะไรที่ทำเงินให้ได้มากที่สุด ลองทำดู...ก็เพื่อเงิน”

จะเห็นได้ว่า “เงิน” เป็นเหตุผลประการสำคัญที่ทำให้ ต้นหอม กานต์ เอ่ และหนุ่ม ตัดสินใจก้าวสู่การเป็นชายขายบริการ ซึ่งก็น่าจะเหมือนชายขายบริการคนอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เงินที่ได้จากการขายบริการเป็นจำนวนที่สูงและได้มารวดเร็ว เมื่อเปรียบเทียบกับงานทั่วไปเงินที่ได้จากการขายบริการจะสูงกว่ามากมายหลายเท่า และใช้เวลาน้อยกว่ามาก

นอกจากนี้ ยังพบว่าแม้เหตุผลทางด้านรายได้จะเป็นเหตุผลนำ ในขณะเดียวกัน ชายขายบริการจะสร้างเหตุผลรองอื่นๆ มาเสริมเพื่อให้รู้สึกมั่นใจในการทำงานมากขึ้น อย่างเช่น บอกตัวเองว่าไม่เสี่ยงหากรู้จักการป้องกันที่ดี นอกจากนี้ยังเตือนสติตัวเองไม่ให้มีพฤติกรรมเบี่ยงเบน พยายามเตือนตัวเองว่าเป็นผู้ชาย

พล พุดถึงสาเหตุที่ทำให้เขาตัดสินใจมาทำงานแบบนี้ว่า

“รายได้ดี ประกอบกับตงงานจำเป็นต้องมาทำ แล้วเราก็สามารถทำตรงนี้ได้”

บอย เล่าถึงความ เป็นมา เป็นไปที่ก้าวสู่อาชีพนี้ว่า

“ตอนแรกที่เข้ามา (กรุงเทพฯ) เหลือเงิน 3 บาท ไปนอนที่วัดปทุมคงคา กะว่างานอะไรก็ได้ พอตื่นเรื่อยเปื่อยไปแถวพัฒนาพงษ์ พอตีมีฝรั่งคนหนึ่งเข้ามาคุยด้วย เราฟังแล้วไม่รู้เรื่องเลยเรียกคนแถวนั้นมาคุยให้ เขาคุยกันเองอยู่ๆ ฝรั่งก็ให้เงินมา 20 บาทแล้วก็ไป ก็เลยได้รู้จักเพื่อนคนนี้ เขาถามผมว่าไปไหนหรือ? ผมบอกว่ามาสมัครงาน เขาก็มาสมัครเหมือนกัน ผมถามว่างานอะไร เขาบอกว่างานบาร์ ผมก็ถามว่าเป็นยังไง แล้วก็ถามเขาว่าผมทำได้มั๊ย...ตอนนั้นอะไรก็คว้าไว้ก่อน”

พิจารณาจากเหตุผลของพลและบอยจะพบว่า ทั้งสองคนมีเงื่อนไขที่แตกต่างไปจากกรณีที่กล่าวมา เนื่องจากทั้งพลและบอยไม่มีงานทำ เหตุผลที่เข้าสู่การขายบริการจึงไม่ใช่เหตุ

ผลว่าต้องการรายได้ที่สูงกว่างานที่ทำอยู่เดิม แต่เป็นการหารายได้เพื่อการยังชีพเฉพาะหน้า ขณะนั้น

การก้าวเข้ามาเป็นชายขายบริการบางครั้งเป็นผลกระทบจากปัญหาภายในครอบครัว ผลักดันให้คนหนึ่งคนใดต้องก้าวออกมายืนด้วยลำแข้งตัวเอง

บ๊ิกเป็นชายขายบริการอีกคนที่ตกอยู่ในภาวะดังกล่าว เขาเล่าว่า

“ทางบ้านเดือนร้อน หุ่นตกแล้วก็เป็นที่ เป็นหนี้ธนาคารเยอะมาก เงินเดือนคุณพ่อคุณแม่ไม่พอใช้หนี้ ก็เลยต้องออกมาอยู่คนเดียวเพื่อช่วยให้ตัวเองรอดก่อน เพราะพ่อแม่เขามีภาระเยอะต้องส่งน้องๆ อีก 3 คน แต่ละคนค่าเรียนก็แพง เขาเรียนโรงเรียนที่แพง”

กรณีของบ๊ิกนอกจากสะท้อนให้เห็นถึงการเกี่ยวพันของผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยอย่างรุนแรง แม้ว่าจะไม่ส่งผลกระทบโดยตรงให้ชายขายบริการเพิ่มขึ้น แต่ถือว่าส่งผลกระทบต่อทางอ้อม

นอกจากนี้ยังพบว่า ชายขายบริการบางคนเข้ามาขายบริการเพียงระยะเวลาสั้นๆ เพื่อหาเงินก้อนในยามที่ฉุกเฉินหรือยามเร่งด่วนเท่านั้น เช่น ค่าเทอม เมื่อมีเงินเพียงพอก็ออกไปทำงานอย่างอื่นต่อไป

2. ข้อมูลเกี่ยวกับการทำงาน

2.1 กิจวัตรประจำวันในการทำงาน

กิจวัตรในการทำงานของชายขายบริการในแต่ละวันแต่ละคืนเหมือนกับชีวิตของคนทำงานกลางคืนทั่วไป จากที่เฝ้าสังเกตการณ์บรรยากาศในการทำงานแต่ละวันพบว่า กิจวัตรแต่ละวันคล้ายๆ กันเหมือนตารางปฏิบัติประจำวัน กล่าวคือ ในวันทำงานธรรมดา ชายขายบริการจะเดินทางไปยังสถานบริการเพื่อลงเวลาทำงานให้ทันเวลา ขณะที่ชายขายบริการบางคนพักอยู่กับสถานบริการก็จะมีปัญหาทางด้านการเดินทาง กลุ่มที่พักอยู่กับสถานบริการจะเริ่มทยอยอาบน้ำแต่งตัวเมื่อเวลาประมาณ 17.00-18.00 น. หลังจากนั้นจะแต่งตัวลงมาทำงาน

เมื่อเริ่มเวลาทำงาน ถ้าเป็นสถานบริการประเภทบาร์หรือคอกเทลเล้าน์ ชายขายบริการมักจะนั่งรวมกันอยู่บริเวณที่สถานบริการกำหนดไว้ เมื่อแขกเข้ามาเที่ยวแล้วมีความพอใจในชายขายบริการคนใดก็จะบอกให้กับต้นเรียกมาคุยที่โต๊ะ นอกจากการพูดคุยทักทายทั่วไปแล้วลูกค้าและชายขายบริการมักใช้เวลาในช่วงนี้ตกลงเกี่ยวกับการให้บริการ หลังจากที่พูดคุยกันและแขกพอใจเด็กที่มานั่งด้วย ชายขายบริการก็จะออกไปกับแขก เมื่อแขกออफออกไป ในคืนนั้นชายขายบริการจะต้องให้บริการแขกตามที่ได้ตกลงกัน

การออกไปกับแขกต้องพิจารณาว่าเป็นการออกไปชั่วคราวหรือค้างคืน ถ้าเป็นชั่วคราวระยะเวลาการให้บริการจะกินเวลาประมาณ 1-2 ชั่วโมง ส่วนถ้าเป็นบริการแบบค้างคืน ชายชายบริการจะอยู่กับแขกนานกว่านั้น ส่วนใหญ่จะนอนค้างคืนกับแขก และเดินทางกลับที่พักของตนในตอนเช้าของอีกวัน อย่างไรก็ตาม มาตรฐานเรื่องเวลานั้นไม่มีการกำหนดแน่นอนตายตัวอาจจะน้อยกว่านี้หรือนานกว่านี้บ้างแล้วแต่กรณี ซึ่งอัตราค่าบริการที่แขกจะต้องให้กับชายชายบริการก็ต้องแตกต่างกันด้วย

สำหรับกรณีชายชายบริการที่ไม่ได้ออกไปกับแขกตลอดคืนหรือที่เรียกกันในกลุ่มที่ทำงานกลางคืนว่า “เนา” ส่วนใหญ่จะต้องนั่งอยู่จนกระทั่งถึงเวลาเลิกงาน บางสถานบริการเมื่อเห็นว่าแขกไม่ค่อยมีอาจอนุญาตให้พนักงานกลับบ้านก่อนเวลาได้ แต่บางแห่งกำหนดว่าหลังจากที่สถานบริการปิดเมื่อเวลา 02.00 น. ชายชายบริการต้องนั่งอยู่ที่ร้านจนถึงเวลา 04.00 น. เพื่อยู่ออให้บริการกับแขกในกรณีที่แขกโทรศัพท์เข้ามาเรียกเด็ก (Call service) ทางสถานบริการจะได้จัดส่งเด็กไปให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งปกติแขกอาจจะนัดหมายสถานที่ให้ยื่นคอยแล้วขับรถมารับ หรือนัดหมายให้ชายชายบริการไปพบที่โรงแรม บ้านพัก แล้วแต่ความสะดวกของลูกค้า

จากการพูดคุยกับชายชายบริการ พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่นิยมใช้บริการโรงแรมเพราะสะดวกและมีราคาไม่แพงมาก ชายชายบริการคนหนึ่งเล่าว่า “ตอนนี้บ่อยที่โรงแรมจำหน้าได้แล้วเพราะว่าแขกพาไปบ่อย” บางทีชายชายบริการมักจะพูดแบบติดตลกกับผู้วิจัยเสมอว่า “ไปมาหมดแล้ว โรงแรมย่านสะพานควาย ผ่านมาหมดแล้วพี่” ชายชายบริการคนหนึ่งเคยเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า พฤติกรรมการใช้บริการโรงแรมมากจนชายชายบริการสามารถหยิบสัญลักษณ์บางอย่างของโรงแรมมาพูดแซวกันในกลุ่มเพื่อน โดยที่เวลาเห็นเพื่อนหัวผม มักจะถามหรือถูกล้อว่าใช้หัวโรงแรม เช่น “เฮ้ย! ไอ้...มันขโมยหัวโรงแรมมานี่หว่า” สาเหตุเนื่องจากชายชายบริการที่เข้าไปพักโรงแรมมักจะหยิบของเล็กๆ น้อยๆ ที่โรงแรมมีไว้บริการติดมือกลับมาด้วยเสมอ เช่น สบู่ ไม้ขีดไฟ เป็นต้น ขณะที่บางครั้งผู้วิจัยหัวผมก็ถูกถามด้วยคำถามทำนองเดียวกันนี้ด้วย

2.2 ลักษณะการบริการ

การบริการของชายชายบริการส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดคือ การให้บริการทางเพศ หรือการมีเพศสัมพันธ์กับชายเพศเดียวกัน โดยทั่วไปคือการร่วมเพศทางทวารหนัก และการใช้ริมฝีปาก ลิ้น ฟันช่วยในกิจกรรมทางเพศ⁴

⁴ นงลักษณ์ เอมประดิษฐ์, รายงานวิจัยเสริมหลักสูตร เรื่อง ปัญหาการบริโภคของกะเทย, กรุงเทพมหานคร : หน่วยวิจัย คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,

การให้บริการของชายชายบริการส่วนใหญ่ครอบคลุมตามที่กล่าว ทั้งนี้แต่ละคนจะมีเงื่อนไขแตกต่างกันไป กล่าวคือ การให้บริการในลักษณะบางลักษณะ ชายชายบริการบางคนไม่สามารถทำได้ เพราะฉะนั้นก่อนที่ลูกค้าจะพาชายชายบริการออกไปจึงต้องคุยกัน หากพนักงานไม่สามารถให้บริการในรูปแบบที่ลูกค้าต้องการได้ ลูกค้าก็สามารถเรียกพนักงานคนใหม่มาแทน รูปแบบของการให้บริการที่ชายชายบริการให้กับแขก สามารถแยกแยะได้ดังนี้

1. การลูบคลำ (Fondling)

การลูบคลำในที่นี้หมายถึงการใช้มือสัมผัสไปตามร่างกาย (Physical contact) ไม่ว่าจะป็นอวัยวะส่วนใด เพื่อตอบสนองทางอารมณ์ของผู้กระทำ แต่ยังไม่ถึงกับการมีเพศสัมพันธ์

จากการสังเกต ผู้วิจัยพบว่าลูกค้าบางคนที่เข้ามาเที่ยวมักแสดงออกโดยการลูบคลำส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่อวัยวะเพศของชายชายบริการที่มานั่งด้วย ส่วนใหญ่ชายชายบริการจะตอบโต้และทำให้ลูกค้ารู้สึกพอใจด้วยการลูบไล้ตามต้นขา การลูบคลำนอกจากจะเพื่อตอบสนองทางอารมณ์ของลูกค้าแล้ว ลูกค้าอาจใช้วิธีดังกล่าวตรวจสอบขนาดของอวัยวะด้วย แต่โดยทั่วไปการลูบคลำไม่ต้องการไปถึงสู่จุดสุดยอด (Orgasm)

2. การใช้ปาก (Mouth Contact)

การใช้ปากแบ่งออกเป็น

2.1 การจูบปาก (Kissing หรือ Mouth-to-Mouth Contact)

การจูบปากมักจะเป็นก้าวแรกของการมีเพศสัมพันธ์เสมอ⁵ โดยทั่วไปจะแบ่งออกเป็น การจูบแบบผิวเผิน (Lip Kissing) และการจูบแบบลึก (Deep Kissing หรือบางที่เรียก French Kissing) แม้ว่าลักษณะการให้บริการลักษณะนี้มองดูเป็นการบริการขั้นพื้นฐานทั่วไป แต่จากการสัมภาษณ์กับชายชายบริการจำนวนหนึ่งโดยเฉพาะกลุ่มที่ระบุว่าเป็นชายรักต่างเพศ พบว่าชายชายบริการกลุ่มนี้มีอาการรังเกียจต่อการแสดงออกด้วยการจูบปากที่เป็นการจูบแบบลึก ซึ่งต้องมีการสัมผัสอวัยวะในปาก ชายชายบริการบางคนอาจปฏิเสธที่จะให้บริการลักษณะนี้ได้

ทีป เล่าให้ฟังว่า

“ที่คุยกันส่วนมากความรู้สึกจะตรงกัน แยกจูบปากโคตรเกลียดเลย เรากับแขกดูดปากกันยังงี้โคตรเกลียดเลย อย่าง “อมควย” ยังมีดูงาย...หลีกเลี่ยงก็ไม่ได้แล้วแต่เขา แยกทำเราก็ต้องรับ หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถ้าผู้หญิงผมจะชอบ นี่ถ้าผู้ชายกับผู้ชาย ในความรู้สึกรับไม่ได้”

2.2 การใช้ปากกับอวัยวะเพศ (Oral-Genital Contact)⁶

2527, น. 38-39.

⁵ E.R. Allgeir, and A.R. Allgeir, *Sexual Interactions*, Massachusetts : D.C. Health and Company, 1991, p. 211.

⁶ บางที่ใช้คำว่า “fellatio” มีความหมายว่า oral stimulation of the male genitals

การใช้ปากกับอวัยวะเพศเป็นลักษณะการมีเพศสัมพันธ์ที่พบอยู่โดยทั่วไปทั้งในกลุ่มรักต่างเพศและรักเพศเดียวกัน แม้ว่าในบางรัฐตอนเหนือของสหรัฐอเมริกายังไม่ยอมรับพฤติกรรมดังกล่าวและถือเป็นสิ่งผิดกฎหมายก็ตาม⁷ แต่สำหรับชายชายบริการ พฤติกรรมดังกล่าวเป็นเรื่องธรรมดา ปกติแล้วชายชายบริการมักเรียกการใช้ปากกับอวัยวะเพศว่า “ไม้ก” หรือ “สโม้ก” ซึ่งใช้แทนคำว่า “Smoke” ในภาษาอังกฤษ

ชายชายบริการที่เป็นชายรักต่างเพศมักปฏิเสธที่จะให้บริการลูกค้าแบบนี้ แต่ถ้าเป็นชายรักเพศเดียวกันสามารถให้บริการลักษณะนี้ได้ แต่แทบทุกครั้งลูกค้าต้องสวมถุงยางอนามัยก่อน ขณะเดียวกันลูกค้ามักจะใช้ปากกับอวัยวะเพศของชายชายบริการด้วย

กานต์เล่าถึงเงื่อนไขการให้บริการให้ฟังว่า

ผู้วิจัย : กานต์ใช้ปากกับแขกหรือเปล่า

กานต์ : ไม่ใช่

ผู้วิจัย : แล้วจูบปากกับแขกมั๊ย

กานต์ : ไม่ ส่วนมากก็ใช้ตามตัว ไม่ได้ทำอะไร

ผู้วิจัย : แล้วแขกใช้ปากกับอวัยวะเพศของเรา

กานต์ : ใช้ ส่วนเยอะที่ใช้ปากกับเรา

ผู้วิจัย : แล้วกานต์ใส่ถุงยางหรือเปล่า

กานต์ : ถ้า“เฮา”เขาก็ใส่ ถ้าใช้ปากก็แล้วแต่ บางคนก็ใส่...บางคนก็ไม่ใส่

ผู้วิจัย : ทำไมบางที่ถึงไม่ใส่ถุงยาง

กานต์ : แขกบางคนไม่ชอบ ถ้าเล็ก ๆ น้อย ๆ ก็อนุโลม

จะพบว่ากานต์ไม่ยอมจูบปากและใช้ปากกับอวัยวะเพศลูกค้าเลย ซึ่งเป็นเงื่อนไขของแต่ละคน แต่ในกรณีที่ลูกค้าใช้ปากกับอวัยวะเพศจะไม่ได้รับการปฏิเสธจากชายชายบริการ บางครั้งผ่อนปรนถึงขั้นไม่ใส่ถุงยางอนามัยซึ่งเสี่ยงต่อการเป็นโรคทางเพศสัมพันธ์

ที่ปพูดถึงการใช้ปากกับอวัยวะเพศว่า

ผู้ศึกษา : แล้วอย่างการใช้ปากกับอวัยวะเพศ เขาบังคับให้ทำมั๊ย?

ที่ป : ไม่บังคับก็ต้องทำ บางที่เขาจับหัวเราไปใส่ เราก็ต้องทำ ต้องทำอยู่แล้ว

2.3 การใช้ปากกับทวารหนัก (Oral-Anal Contact)

การใช้ปากมิได้จำกัดอยู่แค่เพียงการจูบและการใช้ปากกับอวัยวะเพศ บางครั้งพบว่าจะมีการใช้ปากกับทวารหนัก มักเรียกในกลุ่มชายรักเพศเดียวกันว่า “ล้างตู้เย็น” หรือเรียกว่า

⁷ Ibid., p. 212.

Analingus หมายถึงการใช้ปากกระตุ้นเนื้อเยื่อซึ่งไวต่อความรู้สึกรอบๆ ทวารหนัก⁸ บางทีเรียกเพศสัมพันธ์ลักษณะนี้ว่า Rimming⁹

ชายขายบริการอาจจะยอมรับการปฏิบัติดังกล่าวนี้จากลูกค้า แต่ยังไม่พบว่าชายขายบริการพร้อมให้บริการดังกล่าวแก่ลูกค้า

3. การมีเพศสัมพันธ์ทางทวารหนัก (Anal Intercourse)

การมีเพศสัมพันธ์ทางทวารหนัก บางครั้งเรียกว่า เวจมรรค (Sodomy) คือ การสอดใส่อวัยวะเพศชายเข้าไปยังช่องทวารหนัก เพศสัมพันธ์แบบนี้ไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันอย่างที่หลายคนเข้าใจ พบว่าลักษณะการมีเพศสัมพันธ์แบบนี้มีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มรักต่างเพศ¹⁰ สำหรับในกลุ่มชายขายบริการ การสอดใส่อวัยวะเพศลงไปทางทวารหนักเป็นบริการอย่างหนึ่งสำหรับอาชีพนี้ ชายขายบริการมักเรียกการมีเพศสัมพันธ์แบบนี้ว่า “อัดถั่วดำ” หรือ “ประตูหลัง”

การมีเพศสัมพันธ์ทางทวารหนัก จำแนกย่อยออกเป็น

3.1 ฐานะเป็นฝ่ายกระทำ (Active) หมายถึงเป็นผู้สอดใส่หรือ “เสียบ”

3.1 ฐานะเป็นฝ่ายถูกกระทำ (Passive) หมายถึงเป็นผู้ถูก “เสียบ”

ชายขายบริการบางคนจะเลือกเป็นฝ่ายรุกอย่างเดียว บางคนเป็นได้ทั้งฝ่ายรุกและฝ่ายรับ บางคนสามารถให้บริการทุกรูปแบบเรียกว่า “เอฟ” ใช้แทนคำว่า “Everything” ซึ่งแปลว่า ทุกอย่าง

อย่างไรก็ตาม พบว่าในกรณีที่ลูกค้าเรียกร้องที่จะมีเพศสัมพันธ์ทางทวารหนัก ชายขายบริการหลายคนเลือกที่จะเป็นฝ่ายกระทำมากกว่าที่จะเป็นฝ่ายถูกกระทำ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการให้บริการของพนักงานแต่ละคน

นอกจากการสอดใส่อวัยวะเพศเข้าไปทางทวารหนักแล้ว บางครั้งผู้ที่มีเพศสัมพันธ์อาจจะสอดใส่อย่างอื่นเข้าไปทางทวารหนัก เช่น นิ้วมือ อวัยวะเพศเทียม (Dildo) หรือแม้แต่กำปั้น ซึ่งการกระทำดังกล่าวเสี่ยงต่อการฉีกขาดของกล้ามเนื้อและการติดเชื้อ¹¹

4. การให้บริการในลักษณะอื่นๆ

การให้บริการในรูปแบบที่นอกจากที่กล่าวมาอาจจะเกิดขึ้นได้ตามความต้องการของลูกค้า ลูกค้าบางคนชอบความรุนแรง บางคนชอบความแปลกพิศดาร ซึ่งชายขายบริการจะต้องสามารถสนองตอบความต้องการเหล่านั้น

⁸ Ibid., p. 211.

⁹ Joann S. DeLora, Carol A.B. Warren, and Carol Rinkleid Ellison,

Understanding Sexual Interacton, p. 123.

¹⁰ E.R. Allgeir, and A.R. Allgeir, *Sexual Interactions*, p. 220.

¹¹ Joann S. DeLora and others, *Understanding Sexual Interacton*, p. 123.

กานต์เล่าถึงประสบการณ์ที่ไปเจอแขกแปลกๆ ให้ฟังว่า

ผู้วิจัย : เคยไปแล้วไม่ได้มีอะไรกันมั๊ย?

กานต์ : เคย เขาก็แค่สัมผัสแต่ร่างกาย เขาก็ช่วยตัวเอง ก็ไม่จำเป็นต้องมีอะไรกันทุกครั้ง

ผู้วิจัย : เคยเจอที่แปลกๆ พิศดารบ้างมั๊ย?

กานต์ : ก็มีพวกโรคจิตอะไรอย่างงี้ ชับเบนซ์มา เอาเด็กไป 3-4 คน ไปให้รู้มเตะบนเตียง ไม่ต้องเปลี่ยนเสื้อผ้า เขาก็ช่วยตัวเอง เด็กเตะแรงก็ยิ่งชอบ เต็มตื่นเขาบอกชอบแรงๆ เขาบอกเคยเป็นทหารมา ชอบชาติสม¹² แต่แป๊ปปเดียว ให้เด็กคนละพัน

นอกจากนี้บางครั้งในการให้บริการลูกค้าชายชายบริการไม่ต้องมีเพศสัมพันธ์เสมอไป แต่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข เช่น ลูกค้าต้องการเพียงเพื่อนเดินเที่ยวเฉยๆ บางครั้งลูกค้าต้องการมีลูกบุญธรรม อย่างเช่นในกรณีของต้นหอม เขาเล่าให้ฟังว่า

“เป็นแขกญี่ปุ่น คนนี้ดีเยี่ยม เขาพาไปเที่ยวเฉยๆ เขาอยากได้ลูกบุญธรรม เขาเห็นผมตัวเล็ก แต่ไม่มีอะไรกัน ครบกำหนดวันเขากลับประเทศ ผมไปส่ง...เขาควักตังค์ให้ผม 6,000 บาท”

3. ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ

ในการเก็บข้อมูลชายชายบริการจำนวน 14 คนจาก 4 สถานบริการเปิดโอกาสให้ชายชายบริการได้แสดงความคิดเห็นในเรื่องต่างๆ ต่อไปนี้

3.1 ทัศนคติต่ออาชีพ

จากการสัมภาษณ์ชายชายบริการเพื่อทราบถึงทัศนคติที่มีต่ออาชีพ หลังจากการสัมภาษณ์สามารถจำแนกแนวทางความคิดเห็นของชายชายบริการที่มีต่ออาชีพเป็น 4 ประเด็นดังนี้

1. กลุ่มที่มีความรู้สึกว่าเป็นอาชีพที่สังคมไม่ยอมรับ ซึ่งจะแสดงออกด้วยการปิดบังไม่ยอมเปิดเผยให้คนรอบข้างทราบว่าทำงานอะไรอยู่ ส่วนมากจะบอกกับญาติพี่น้องว่าทำงานเสิร์ฟตามร้านอาหาร ทำงานบาร์ทั่วไป

¹² พฤติกรรมลักษณะนี้เรียกว่า Sexual Masochism โดยผู้ถูกระทำจะมีความสุขทางเพศเมื่อได้รับความเจ็บปวด ส่วน Sexual Sadism เป็นการกระทำที่ทำให้อีกผู้หนึ่งได้รับความเจ็บปวดทรมาน เพื่อสร้างอารมณ์ทางเพศและนำไปสู่การมีเพศสัมพันธ์

บิกบอกความรู้สึกที่มีต่ออาชีพนี้ว่า

บิก : เป็นอาชีพที่ไม่ดีเลย ไม่ควรจะเข้ามาด้วยซ้ำ เพราะว่าเราสามารถเลือกอาชีพอื่นได้ แม้อาชีพนี้จะสุจริตก็จริง แต่วามันไม่สมควรที่จะมาทำอย่างนี้

ผู้วิจัย : อาชีพสุจริตในความหมายของบิกหมายความว่า?

บิก : ก็ไม่ได้ฉ้อโกงใคร ลักทรัพย์ใคร

ผู้วิจัย : ลองให้เหตุผลสิว่าทำไมไม่ควรเข้ามาทำอาชีพนี้

บิก : สังคมเราไม่ยอมรับการมีเพศสัมพันธ์ระหว่างเพศเดียวกัน อาชีพขายบริการระหว่างเพศเดียวกันก็ยิ่งหนักเข้าไปอีก แอนตี้มากกว่า 2 เท่า เขาจะไม่ยอมรับตรงนี้

ส่วน เอ้ มองอาชีพนี้ว่า

“อาชีพนี้สังคมไม่ยอมรับก็จริง แต่เปิดโอกาสให้เรา หาเงินได้เยอะ แต่อยู่ที่ว่าเรารู้จักเก็บหรือเปล่า”

2. กลุ่มที่มีความรู้สึกว่าเป็นอาชีพที่สร้างรายได้พิเศษ ชายขายบริการที่มีทัศนคติอย่างนี้มักจะทำเปิดเผย ไม่แคร์ว่าสังคมจะมองเขาอย่างไร

ไก่อ เป็นชายขายบริการที่มีทัศนคติลักษณะเดียวกับที่ระบุ เขาพูดให้ฟังว่า

“ผมกล้าเปิดเผยร้อยเปอร์เซ็นต์ครับ คุยกับเพื่อนได้ เปิดเผยได้ ผมก็เปิดเผยกับทุกคน...ก็ผมไม่แคร์สังคม เขาจะยอมรับผมหรือไม่ยอมรับก็ช่าง...ก็ผมทำงานอย่างนี้ งานสุจริตของผม ผมทำไม่เดือดร้อนใคร ผมทำของผม ไซ้ของผม แล้วทำไมคุณต้องมาแคร์เรื่องของผม”

3. กลุ่มที่มองว่าเป็นอาชีพที่สังคมปัจจุบันยอมรับ ชายขายบริการให้เหตุผลว่าเมื่อปล่อยให้มีการจัดตั้งสถานบริการของกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน แสดงว่าสังคมเริ่มยอมรับแล้ว ส่วนชายขายบริการก็ควรที่จะได้รับการยอมรับจากสังคมเช่นกัน แม้ว่าเขาจะยอมรับว่าในโลกความจริง คนที่ยังหัวโบราณอาจจะยอมรับไม่ได้ แต่เขาคาดหวังว่าคนสมัยใหม่จะยอมรับอาชีพนี้ได้

4. กลุ่มที่มองว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีความแน่นอน มีความเสี่ยงต่อโรคสูง ส่วนใหญ่พร้อมที่จะออกไปประกอบอาชีพอื่นถ้ามีโอกาส สิ่งที่เขาต้องการจากอาชีพใหม่ คือ ระบบสวัสดิการ เงินเดือน ความมั่นคงในอาชีพ

เอ้ม พูดถึงอาชีพนี้ว่า

ผู้ศึกษา : สมมติว่าเกิดมีโอกาไปทำอาชีพอื่นจะไปมั๊ย

เอ้ม : ก็คิดว่าจะทำ เพราะตอนนี้เบื่อแล้ว

ผู้ศึกษา : มีเหตุผลอะไรทำให้เบื่อ?

เอ้ม : ไม่อยากทำงานไม่มั่นคง (เอ้มหมายถึงอาชีพเด็กบาร์)

ผู้ศึกษา : แล้วอาชีพที่ใหม่จะต้องเป็นอย่างไร
 เอ็ม : มีสวัสดิการดี

3.2 ทัศนคติต่อเพื่อนร่วมงาน

ชายขายบริการส่วนใหญ่มีทัศนคติต่อเพื่อนร่วมงานในแนวทางที่ติดต่อกัน เนื่องจากผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มักเข้าใจว่าสังคมภายนอกไม่ยอมรับ บางคนระบุว่าเป็นปัญหาที่ขัดต่อศีลธรรม นำมาซึ่งความน่าอับอายและน่ารังเกียจ¹³ ด้วยเงื่อนไขต่างๆ เหล่านี้ย่อมจะส่งผลต่อความรู้สึกของชายกลุ่มนี้ เมื่อสังคมรอบข้างบีบคั้นเพราะฉะนั้นจึงส่งผลให้ชายขายบริการมีสังคมที่แคบ ชายขายบริการส่วนใหญ่ต้องปกปิดอาชีพกับคนรอบข้าง ภายในสังคมที่ชายขายบริการรู้สึกว่ายู่กับคนที่ยอมรับตนและพูดคุยได้ นั่นคือ คนที่มีอาชีพเดียวกัน อยู่ในสภาพเดียวกัน บางท่านอธิบายความรู้สึกลักษณะนี้ว่า สมาชิกของกลุ่มที่เบี่ยงเบนจะเชื่อว่าลักษณะที่เบี่ยงเบนเป็นเรื่องปกติของเขา มันให้ความรู้สึกร่วมว่าเป็นผู้ลงเรือลำเดียวกัน การเผชิญปัญหาแบบเดียวกัน¹⁴

จากการศึกษาที่ผ่านมาพบว่า ทัศนคติของชายขายบริการที่มีต่อเพื่อนร่วมงานนั้น หากเคยเป็นเพื่อนกันมาก่อน หรือเป็นเพื่อนที่มาจากจังหวัดหรือพื้นที่เดียวกัน ความรู้สึกที่มีต่อกันจะเป็นความรู้สึกที่ดี รู้สึกมีความสุข สนุกสนานเมื่อได้ทำงานร่วมกัน มีความรู้สึกอบอุ่น เอื้ออาทร และช่วยเหลือกันเมื่อเพื่อนขาดรายได้ เพื่อร่วมงานคนอื่นๆ โดยเฉพาะเพื่อนที่สนิทสนมกันจะให้ความช่วยเหลือด้านค่าใช้จ่ายต่างๆ¹⁵

อย่างไรก็ตาม พบว่าการคบหากันในกลุ่มชายขายบริการเป็นการคบค้าที่ผิวเผิน ทัศนคติที่มีต่อกันจึงไม่ลึกซึ้ง เมื่อถามถึงสัมพันธภาพในกลุ่มเพื่อน ชายขายบริการส่วนใหญ่มักจะอธิบายว่า สนุกดี พูดคุยเฮฮา ดังตัวอย่าง

รักษ์ : “สนุกสนาน เฮฮากัน พูดคุยกันธรรมดา”

ไก่อ : “ก็ดี อธิบายดี ก็ดีทุกคน เขารับเราได้ คุยกับเขาได้ เล่นกับเราได้ ทุกที่เราก็กต้องมีเพื่อน”

¹³ สิริชัย วงษ์สาธิตศาสตร์, “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสารและรูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย,” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, น. 229.

¹⁴ อนันต์ นาวิไล, “กระบวนการการกลายมาเป็นผู้ชายขายตัว : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ขายขายตัวให้เกย์ในเขตกรุงเทพมหานคร,” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะโบราณคดี มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2537, น. 70.

¹⁵ ประภอบ ศรีวิจนะ และดวงพร คำคุณวัฒน์, ผู้ขายขายตัว, น. 55-56.

- พล : “เพื่อนร่วมงานก็ดี สนุก เดินไปกินข้าวด้วยกัน แต่ไม่สนิทถึงกับปรับทุกข์ด้วย...เพราะกับผมแล้วไม่ค่อยมี ส่วนใหญ่จะใช้เหล้าแล้วก็นอน...ทุกคนที่มาทำตงนี้ส่วนมากมีปัญหาทั้งนั้น”
- บ๊ิก : “ปกติก็คุยกันว่าเป็นยังไงเหมือนเพื่อนร่วมงาน ไม่ได้คุยอะไรมากนัก”
- ทีป : “เราอยู่อย่างเป็นกันเอง ช่วยเหลือกันได้ บุหรี เงิน หลังเลิกงานก็จับกลุ่มกันไปเที่ยว เรื่องราวที่คุยก็ไม่ค่อยเป็นเรื่องเป็นราว ตลก จะมาขอคำปรึกษาไม่มี ส่วนใหญ่จะโอ้อวดใส่กัน”

จะเห็นว่า ชายขายบริการไม่ได้พิจารณา “เพื่อน” ลึกซึ้ง หรือให้ความสำคัญมากกว่าคนที่คุยได้ สนุกสนานเฮฮา โดยเฉพาะอย่างเช่นกรณีที่กำลังกล่าวถึง มักไม่มีการปรับทุกข์กับเพื่อนยิ่งแสดงให้เห็นได้ชัดว่ามิตรภาพค่อนข้างผิวเผิน กิจกรรมที่มักจะทำร่วมกันนอกเหนือจากช่วงเวลาร่วมงานกัน ส่วนใหญ่จะไปเที่ยวสถานบันเทิงรวมตัวกันหลังจากเลิกงาน ไปกินข้าวด้วยกัน ไปดื่มสังสรรค์เช่นเดียวกับชายทั่วไป เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บางครั้งทัศนคติต่อเพื่อนร่วมงานบางครั้งสะท้อนออกมาในทางที่ไม่ดีก็พบเช่นกัน สิ่งที่ปรากฏออกมาให้เห็นได้ชัดคือการเลือกคบเพื่อน ซึ่งสาเหตุของการเลือกคบเพราะบางคนเอาเปรียบร่วมงาน บางคนเก็บตัวไม่ชอบคบกับคนอื่น เป็นต้น ดังนั้นสาเหตุในการเลือกคบเพื่อนของแต่ละคนจะแตกต่างกัน

บอย อธิบายเกี่ยวกับความสัมพันธ์กับเพื่อนๆ ในบาร์ให้ฟังว่า

“อันนี้จุดใหญ่เลย ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน ถ้าอย่างเมื่อก่อนที่ทำความจริงใจจะไม่ค่อยมีกิน คือจะมีแต่เรื่อง มีเงินมีมัย หลอกมันได้หลอกไป สำคัญกับผมมาก เมื่อเขาไม่ทำงาน แต่มาไถกันเอง อันนี้ข้อเสีย รุ่นใหม่รุ่นเก่า เด็กใหม่เด็กเก่า เพื่อร่วมงานบางคนตั้งใจเก็บเงินเก็บทอง แต่บางคน พุดง่าย ๆ ไม่รู้จักรักษาตัวเอง มั่วยา บางคนไม่ดีหลีกเลี่ยงได้ก็ต้องหลีกเลี่ยง เราจะไม่ยุ่งกับเขาแล้วแยกกลุ่มกันเลย”

เมื่อถามเกี่ยวกับการเลือกคบเพื่อน บอยอธิบายว่า

“เลือกคบ ยอมรับว่าเป็นคนที่เลือกคบคน ไม่ใช่เราดูถูกเขาที่เขาเป็นอย่างนั้นที่เขาติดยาอะไร พวกนี้แต่เราเข้าไปหาเขาก็เท่ากับเราดึงตัวเราไปอีก เราต้องตีตัวออก แต่เราไม่ถึงกับว่ารังเกียจ เดียดฉัน แต่ว่าเขาอย่ามาบีบมาอะไรเรา แต่มันก็ยังมีย...มียีสบ มัย...ก็บอกไม่มีเขาก็ขอไปเรื่อยๆ”

ต้นเตี้ย เด็กใหม่ของสถานบริการแห่งหนึ่งย่านประตูพิทักษ์ เขาเรียนรู้ถึงลักษณะนิสัยของเพื่อนใหม่ และเล่าให้ฟังว่า

“เพื่อนก็ดี...ที่ทำตัวกว้างๆ ก็มี...เขาอาจจะทำแบบนั้น ไม่อยากคุยอะไรกับเรา แต่ก็ไม่มีปากเสียงอะไรกัน แต่เราก็พยายามเข้ากับเขาให้ได้”

นอกจากนี้ยังพบว่าการทำตัวกระตือรือร้นหรือ “ออกสาว” ยังเป็นเงื่อนไขที่ชายขายบริการบางครั้งนำมาใช้ในการเลือกคบเพื่อนด้วย เนื่องจากชายขายบริการบางคนมีความรู้สึกไม่ชอบและอับอายที่จะเดินไปไหนกับเพื่อนร่วมงานที่แสดงออกหรือ “ออกสาว” แต่ความรู้สึกดังกล่าวไม่มากถึงขั้นรังเกียจ

โก๋ ชายขายบริการซึ่งคลุกคลีกับการขายบริการมากกว่า 3 ปี เขาจะเลือกคบเพื่อนเฉพาะที่เป็นผู้ชายหรือที่ไม่แสดงออกเท่านั้น เพื่อนร่วมงานที่ “ออกสาว” โก๋จะไม่เดินไปไหนมาไหนด้วย โก๋ เล่าให้ฟังว่า

“เวลาคบเพื่อนก็ต้องแยกแยะ หนึ่งเวลาเกี่ยวกับผมต้องเป็นแมน ห้ามออกสาว เพื่อนออกสาวนี้ไม่มี แต่ไม่ใช่ไม่คบ คบแต่ไม่ใช่เที่ยวด้วยกัน แต่ไปกินข้าว แถบนี้ได้...ไปกับพวกนี้เดี๋ยวเขามองผมเป็นเกย์”

จากการสังเกตพฤติกรรมของโก๋นอกเหนือจากช่วงเวลาสัมภาษณ์ ผู้วิจัยพบว่าโก๋มักจะเดินไปกินข้าว พูดคุยกับเพื่อนที่มีท่าทางเป็นผู้ชาย ไม่กระตือรือร้น เพื่อนที่เดินไปด้วยส่วนใหญ่มีลักษณะการแต่งกายคล้ายๆกัน ดังนั้นอาจเป็นไปได้ว่าสาเหตุที่โก๋ไม่คบเพื่อนที่แสดงออกนั้นเป็นกลไกในการป้องกันตัวเอง เพราะในความรู้สึกลึก ๆ โก๋มีทัศนคติเชิงลบต่อผู้ที่มีพฤติกรรมแสดงออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอาชีพนี้ โก๋ต้องออกไปกับแขกที่มีพฤติกรรมแสดงออกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ทว่าเขาอาจจะคิดว่า สิ่งที่เขาทำเป็น “งาน” ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่มีสิทธิ์เลือก แต่ถ้าไม่ใช่เวลางาน การแสดงออกถึงทัศนคติเชิงลบก็จะแสดงออกมา

ส่วนในทางตรงข้าม ผู้วิจัยพบว่าชายขายบริการที่มีพฤติกรรมแสดงออกมักจะพูดคุยกับเพื่อนที่มีลักษณะเหมือนๆกัน ระหว่างการพูดคุยของชายขายบริการกลุ่มนี้มักจะมีการแสดงท่าทาง พูดคุยสนุกสนาน หัวเราะคิกคัก และที่สำคัญชายขายบริการกลุ่มนี้มักจะสนิทสนมกับกัปตันมากกว่าชายขายบริการที่เป็นผู้ชาย เหตุผลประการสำคัญอันหนึ่งเพราะว่ากัปตันของสถานบริการประเภทนี้มักจะเป็นชายรักเพศเดียวกันเกือบทั้งสิ้น

อย่างไรก็ตามในการอยู่ร่วมกันจำนวนมาก ปัญหาการทะเลาะเบาะแว้งในกลุ่มเพื่อนร่วมงานย่อมเกิดขึ้นได้ ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงเรื่องนี้ว่า

“ส่วนใหญ่เด็กจะสามัคคีกัน คุยกัน ปัญหาที่มีบ้างนิดหน่อย ยกตัวอย่างเช่น ทานเหล้า ไม่เข้าใจกัน ชอบผู้หญิงคนเดียวกัน ทะเลาะเบาะแว้งกันนิดหน่อย พี่ก็ต้องเคลียร์ให้ แต่บางทีหลังจากที่ทะเลาะกัน เด็กจะเข้าใจกัน รักกันมากขึ้น”

จากการเก็บข้อมูลด้วยการฟังเรื่องจากการสนทนาของชายขายบริการ ปรากฏว่าชายขายบริการของสถานบริการแห่งนี้มีปัญหาทะเลาะกันตรงกับที่ผู้บริหารกล่าว โดยพนักงานไม่ถูกกันจนนำมาสู่การชกต่อยบริเวณด้านหน้าของสถานบริการทำให้ประตูกระจกของสถานบริการเสียหาย เรื่องราวจบลงเมื่อผู้บริหารไกล่เกลี่ย

รักษ์ เล่าถึงปัญหากับเพื่อนร่วมงานให้ฟังว่า

“วันนั้นเป็นงานวันเกิดพี่เค้า ผมก็ดื่มมากไปหน่อย มันมีน้ํา มีเพื่อนคนหนึ่ง แอบเอาหมากฝรั่งมาใส่กระเป๋ากางเกงของผม ตอนนั้นผมโมโหมากเลย รู้ด้วย ว่า ต้องเป็นใคร เพราะก่อนหน้าก็พูดจกกับเราแบบไม่พอใจอะไรยังงี้ วันนั้นผม ไปเจอที่ห้องน้ํา บอกว่าถ้านายไม่ชอบหน้าเราก็คงจะเห็นหน้าเราเป็นครั้งสุดท้ายแล้วผมก็ออกไปเลย”

ปกติปัญหาทะเลาะเบาะแว้งเกิดขึ้นไม่บ่อยนัก เพราะบางสถานบริการอาจกำหนด กฎไว้ไม่ให้ก่อเหตุวิวาทกัน นอกจากนี้ชายชายบริการใช้เวลาอยู่ด้วยกันแต่ละวันภายในสถาน บริการไม่มากนัก แต่ละคนจะกระจัดกระจายกันไปเพื่อบริการแขก ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงไม่เอื้อ ต่อการเผชิญหน้าจนเกิดปัญหาทะเลาะวิวาท

นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์ชายชายบริการ พบว่า กลุ่มชายชายบริการที่ทำงานใน สถานบริการบางแห่งนอกเหนือจะคบกันในฐานะของเพื่อนร่วมงาน ชายชายบริการบางคนยังมึ ความสัมพันธ์ทางเพศกันเองอีกด้วย

บ๊ิก เล่าให้ฟังถึงความสัมพันธ์ของพนักงานให้ฟังว่า

“ความสัมพันธ์ทางเพศของเด็กต่อเด็กมีแน่นอน อย่างที่บาร์ก็มี บางครั้งก็แสดง อาการหึงหวง พออีกคนไปพอใจคนอื่น ก็มองหน้าอย่างไม่พอใจ แสดงอาการ เป็นเจ้าข้าวเจ้าของ แต่ผมไม่เคย...เคยมีเพื่อนมาขอไปนอนด้วย แต่ผมปฏิเสธ ไป”

ไก่อ เล่าถึงกรณีพนักงานมีเพศสัมพันธ์กันว่า

“ที่นี่ผมไม่ทราบ แต่ที่ผ่านมาก็มีที่เพื่อนร่วมงานมีอะไรกัน ผลเสียผมว่าก็มี อย่างเขารักกันชอบกัน เขาไม่น่ามาทำงานด้วยกัน น่าจะแยกบ้านเลยดีกว่า ยก ตัวอย่างเพื่อนผมหนึ่งคนนี่มาก แล้วแฟนเพื่อนมาชอบผม เกือบได้ต่อยกัน แต่ผม ไม่ได้ชอบเขาเลย ผมก็เลยบอกว่าเราอยู่ด้วยกันไม่ได้”

ทีป พูดถึงความสัมพันธ์ของพนักงานด้วยกันเองว่า

“อันนี้ผมไม่รู้ ผมมาทำแบบนี้ใครคิดว่าคนที่มาทำตรงนี้เป็นเกย์ ความจริงผมไม่ คนมาทำตรงนี้ไม่จำเป็นต้องเป็นเกย์ เป็นตุ๊ด ผมเป็นผู้ชาย และมีใจเป็นผู้ชาย และไม่มีใจไขว่ไขว่ไปทางตุ๊ด มีบางที่มาชวนผมไปนอนด้วย บางคนก็พูดจาใน เชิงจีบกัน แต่จะไปมีความสัมพันธ์กันหรือเปล่าผมไม่ทราบ”

จากการบอกเล่าของชายชายบริการทั้งสามคนย่อมแสดงว่า ในสถานบริการลักษณะ นี้มักจะพบความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน มีการจีบชักชวนหรือขอไปนอนด้วย แต่ชายชาย บริการมองว่าความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจะนำผลเสียตามมา ซึ่งเท่าที่พบจะแสดงอาการหึงหวงกัน จนมากเกินไปและไม่เหมาะสม บางครั้งทำให้เสียงานได้ ดังนั้นบางสถานบริการจำเป็นต้องขจัด ปัญหาด้วยการไม่รับพนักงานที่มีพฤติกรรมแสดงออก ขณะที่ชายชายบริการที่ไม่ชอบพฤติกรรมดังกล่าวก็มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อเพื่อนร่วมงานที่มีเพศสัมพันธ์กัน

อย่างไรก็ตาม อาจกล่าวได้ว่า รายได้หรือความนิยมที่ลูกค้ามีต่อชายขายบริการอาจมีผลต่อทัศนคติที่เพื่อนร่วมงานมีต่อกัน เนื่องจากบางครั้งมีความรู้สึกไม่พึงพอใจ อิจฉา ทำให้มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อกัน นำไปสู่สัมพันธภาพที่ไม่ดีระหว่างบุคลากรในสถานบริการ ลักษณะเช่นนี้สอดคล้องกับการศึกษาของประกอบ ศรีวิจนะ ที่ระบุว่า¹⁶

“ชายขายบริการมีทัศนคติต่อเพื่อนร่วมงานแต่ละคน ส่วนหนึ่งใช้รายได้เป็นเครื่องตัดสินใจและใช้เปรียบเทียบตัวเองกับเพื่อน กล่าวคือเมื่อให้พูดถึงเพื่อน เขาจะเปรียบเทียบว่าดีหรือไม่ดีกว่าตนโดยใช้รายได้เป็นเครื่องวัด”

3.3 ทัศนคติต่อผู้บังคับบัญชา

จากการเก็บข้อมูลจากชายขายบริการ 14 คน เกี่ยวกับทัศนคติที่ชายขายบริการมีต่อผู้บังคับบัญชา ซึ่งผู้บังคับบัญชาในสถานประกอบการทั้ง 4 แห่งจะแตกต่างกัน แต่ส่วนใหญ่แล้วเจ้าของหรือผู้ลงทุนทำหน้าที่บริหารงาน บางแห่งให้อำนาจแก่ผู้จัดการ ซึ่งเป็นบุคคลที่เจ้าของให้ความไว้วางใจ

หลังจากที่สัมภาษณ์และสังเกตการณ์การปฏิบัติต่อกันระหว่างชายขายบริการและผู้บังคับบัญชาพบว่า ชายขายบริการมีทัศนคติกับผู้บังคับบัญชาแตกต่างกันไป ซึ่งทัศนคติที่แตกต่างกันนี้เป็นผลโดยตรงจากการรูปแบบการบริหารของผู้บริหารแต่ละสถานบริการ

จากการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์สัมพันธของทั้งสองฝ่ายจำแนกแนวทัศนคติที่มีต่อผู้บังคับบัญชาออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ทัศนคติในทางที่ดีต่อผู้บังคับบัญชา (Optimistic Attitude)

ชายขายบริการที่มีทัศนคติที่ดีต่อผู้บังคับบัญชาส่วนใหญ่แล้วจะมองว่าผู้บริหารเป็นคนดี คอยให้คำแนะนำ ไม่เอาเปรียบ มีความยุติธรรม จากการสังเกต เห็นได้เด่นชัดว่าชายขายบริการที่มีทัศนคติในเชิงนี้โดยมากมักทำงานกับสถานบริการที่เจ้าของหรือผู้บริหารให้ความคุ้นเคย วางตัวเป็นกันเอง เช่น สถานบริการแห่งหนึ่งย่านสุขุมวิท ชายขายบริการที่นี้มองผู้บริหารว่าเป็นคนดี ไม่เอาเปรียบ ถึงแม้ว่าจะชอบบ่น แต่พนักงานรู้ว่าทำไปเพราะผู้บริหารหวังดี

จากที่ผู้ศึกษาเคยร่วมโต๊ะอาหาร ซึ่งมีชายขายบริการและผู้บริหารมานั่งรับประทานร่วมกันภายในสถานบริการก่อนเปิดบริการ จากการสังเกตพฤติกรรมและเรื่องราวที่พูดคุยแสดงให้เห็นถึงสภาพการปกครองที่เป็นกันเอง และเท่าที่ทราบผู้ที่ร่วมโต๊ะบางคนพูดถึงอาหารมื้อก่อน แสดงว่ามีการร่วมรับประทานอาหารที่ผู้ศึกษารวมอยู่ไม่ใช่ครั้งแรกแต่ทำกันเป็นประจำ รวมทั้งไม่ใช้การจัดฉากเพื่อรับรองผู้ศึกษาซึ่งเป็นคนนอก

¹⁶ เรื่องเดียวกัน, น. 56.

เอ๋ พูดถึงผู้บริหารสถานบริการที่เขาทำอยู่ว่า

“ตั้งแต่ผ่านบาร์มาที่นี่ดีที่สุด คือปกครองดีไม่เหมือนเจ้านายปกครองลูกน้อง ปกครองเหมือนลูกหลาน ทุกอย่างโอเค เด็กเป็นอะไรเจ้าของร้านดูแลตลอด ไม่เคยปล่อยให้เด็กต้องเลยตามเลย เขาไม่เหมือนที่อื่นที่ผ่านมา คือที่อื่นเขาจะไม่สนใจ มึงจะเป็นยังไงก็ช่าง ไม่สนใจ แต่กูจะหักเงินมึงเท่านั้น หักเงินมึงอย่างเดียว เขาไม่ฟังเหตุผล บาร์ทุกบาร์หากทำได้อย่างที่นี้...โอเค แต่เขาทำตัวของเขาเอง คือการจะปกครองลูกน้องหรือปกครองเด็กในร้านเนี่ย เหมือนคนงานเนี่ย คือหนึ่งจะต้องให้เขารัก สองทำให้เขานับถือ แล้วความเชื่อตรงจะตามมา เมื่อไม่ทำให้ลูกน้องให้เด็กรัก เด็กมันก็ไม่เชื่อตรง เด็กมันก็โกหกมั้ง คราวนี้ก็ไปว่าเด็กที่หลัง ก็ตัวเองทำไปเองจะไปโทษเด็กก็ไม่ถูก แต่ที่นี่เจ้าของร้านทำให้เด็กนับถือ คราวนี้เด็กมีอะไรก็จะพูดตรงๆ มีปัญหาไม่มีปัญหา ก็พูดตรงๆ ไม่กลัว”

บอย ชายขายบริการย่านประติพัทธ์พูดถึงผู้บริหารให้ฟังว่า

“แบบว่าเราก็เคารพในสิทธิหน้าที่ของเรา...ของแต่ละคน แต่ว่าเวลาเลิกงานเราก็กันเองเวลาทำงานก็เคารพหน้าที่ ทำงานก็คือทำงาน นับถือก็คือพี่ แต่เวลาเลิกงานก็พี่กับน้อง อันนี้ไม่ดีนะ...มึงอย่าไปยุ่ง ถ้าเกิดว่าเขาบอกเราแล้วเราไม่เชื่ออีกส่วนหนึ่ง..ใช่มี...ไม่ใช่ไม่ดีนะการทำงานด้านนี้ บางคนเขาก็รู้ว่าทุกคนเข้ามาในนี้ อย่างกับปั้น เขาอยาก让孩子มีเงินมีทอง สร้างเนื้อสร้างตัวให้ได้ไว”

เอ็ม พูดถึงผู้บริหารว่า

“พี่เขาดี ใจกว้าง คอยแนะนำ แต่ซึ่บ่น มีอะไรก็ปรึกษาพี่เขา อย่างเรื่องเงิน ที่ต้องส่งไปให้ที่บ้านไม่พอ พี่เขาก็จะแนะนำแขกให้”

จากบทสัมภาษณ์จะเห็นว่า ชายขายบริการทั้ง 3 คนมีมุมมองในแนวทางเดียวกันว่า ผู้บริหารที่ปกครองพวกเขาอยู่เป็นคนที่ปกครองดี ลักษณะการปกครองเป็นแบบพ่อปกครองลูก โดยจะคอยเอาใจใส่ดูแล คอยให้คำปรึกษา ซึ่งพนักงานส่วนใหญ่จะให้ความเคารพนับถือ

2. ทศนคติในทางที่ไม่ดีต่อผู้บังคับบัญชา (Pessimistic Attitude)

ตามที่กล่าวในตอนต้นว่า ลักษณะในการบริหารของแต่ละสถานบริการจะแตกต่างกันแล้วแต่ความพอใจของผู้บริหารหรือเจ้าของ สถานบริการบางแห่งอาจนำลักษณะการบริหารที่เข้มงวดมาใช้ ส่งผลให้ทัศนคติต่อผู้บังคับบัญชากลับออกมาในทางลบ ชายขายบริการมีทัศนคติว่าผู้บังคับบัญชาเอาเปรียบ เห็นแก่เงินและผลประโยชน์ ชอบดุด่าว่าร้าย

ทีป พูดถึงผู้บริหารสถานบริการให้ฟังว่า

“ป้ามักจะดุเด็กเรื่องออกจากบ้านไปโดยไม่ได้รับอนุญาต แกจะว่า...ใครให้ออกมาหี...แกก่อนข้างใช้อำนาจ พูดจาเสียงดัง ดุวางฐานะให้เด็กเกรงกลัว เท่าที่ทำงานด้วยกันมา มองว่าเจ้าของร้านเป็นคนปากร้าย ดุ แต่ก็เพราะต้องการให้เด็กมีระเบียบ ซึ่งจริงๆ ก็ส่งผลต่อร้านของเขา สรุปแล้วเขาทำอะไรก็เพื่อร้าน

ของเขา ส่วนเด็กก็จะได้เงิน เป็นการพึ่งพากันในระดับหนึ่ง จริงใจมั๊ย? คุณไม่ออกไม่ว่าคุณยังงี้ แสดงความห่วงใยมั๊ย? เขาก็เป็นห่วงว่าเด็กจะเนาหรือเปล่า อาจจะไปหาแขกแล้วถามว่าต้องการเด็กหรือเปล่า หน้าตาอย่างนี้ๆ รูปร่างอย่างนี้ ถ้าแขกโอเคก็ส่งไป ผมเคยออกไปกับแขกที่เป็นเพื่อนของป้า เพื่อนป้าบอกว่า ป้างจะตาย คบมานานไม่เคยเลี้ยง พี่ (กับตัน) ก็บอกเหมือนกันว่าป้าง”

ทัศนคติที่ไม่ดีกับผู้บังคับบัญชานั้น ผู้ศึกษาพบว่าส่วนหนึ่งอาจเป็นลักษณะนิสัยของผู้บริหาร เช่น ปากร้าย ชีปน ประหยัดเกินไปหรือ “งก” ซึ่งหากมองว่าเจ้าของเป็นผู้ลงทุนยอมไม่ยอมที่จะขาดทุนหรือสูญเสียผลประโยชน์ก็ถือว่าวิธีการปฏิบัติเป็นเรื่องปกติ แต่เหตุผลประการสำคัญที่ทำให้ชายขายบริการมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อผู้บริหารนั้นเป็นผลมาจากเงื่อนไขและกฎเกณฑ์ของสถานบริการที่เข้มงวดมากเกินไป เช่น เมื่อผู้ศึกษาทราบว่ ไก่ เคยทำงานกับสถานบริการแห่งหนึ่งซึ่งมักทราบกันในกลุ่มชายขายบริการว่าเข้มงวด หรือ “เขี้ยว” จึงให้ไก่ลองอธิบายการบริหารของสถานบริการแห่งนั้น ไก่เล่าว่า

“เขี้ยวก็ไม่เท่าไร แต่ส่วนมากกฎเขาเยอะมาก เด็กจะอยู่กับเขาต้องทำตัวเรียบร้อย ป้าแกก็พูดง่าย ถ้าเด็กคนไหนเง้ง่ากับแกจะอยู่ไม่ได้ แกจะบีบอย่างเดียว แล้วทำงานที่นี้เออยากทำก็ทำ ไม่คิดเออยากทำก็ไม่ทำ แต่ที่ (สถานบริการ) คิดว่า จะทำต้องห้ามหยุด ห้ามขาด ถ้าขาดต้องเสียค่าออฟ เขาเคร่งมาก เขาจะให้เด็กนั่งอยู่กับที่จนเวลาปิดร้านถึงให้เด็กออก”

ด้วยกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่สถานบริการกำหนดขึ้นนี้เองที่ทำให้พนักงานรู้สึกไม่มีความสุขภายใต้กรอบและเงื่อนไขเหล่านั้น ส่วนทัศนคติกับผู้บังคับบัญชาที่พยายามรักษากฎเกณฑ์เหล่านั้น ผู้วิจัยสังเกตว่าชายขายบริการเปรียบเหมือนเด็กนักเรียนที่มีทัศนคติที่ไม่ดีหรือไม่ชอบครูปกครองที่คอยแต่จะใช้ไม้เรียวทำโทษเด็กเมื่อเด็กทำผิด

ผู้วิจัยสังเกตว่า เมื่อชายขายบริการมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อผู้บังคับบัญชา ประกอบกับไม่พอใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมอื่นๆ ในการทำงาน พวกเขามักจะแสดงออกด้วยการย้ายไปทำกับสถานบริการแห่งอื่นแทน

3.4 ทัศนคติต่อแขกที่มาใช้บริการ

ลูกค้าหรือแขกที่มาเที่ยวนี้มีความสำคัญมากสำหรับสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน สถานบริการหลายแห่งที่แขกไม่เข้าส่วนใหญ่ต้องปิดกิจการลง ส่วนชายขายบริการเองก็มักเลือกที่จะทำงานกับสถานบริการที่มีแขกเข้ามาใช้บริการมาก เพราะหมายถึงรายได้จากการออกไปกับแขกที่มากขึ้นเป็นเงาตามตัว

แม้ว่าทั้งสถานบริการและชายขายบริการดูเหมือนจะให้ความสำคัญกับแขกก็ตาม สังเกตได้จากการปฏิบัติต่อลูกค้านับตั้งแต่เปิดประตูเข้ามา พนักงานต้อนรับจะกล่าวทักทาย

พร้อมทั้งยกมือไหว้ กุฏิๆจ่อจัดหาที่นั่งให้ บริการยกเครื่องเค็มมาเสิร์ฟ ขณะเดียวกันพนักงานต้อนรับหรือกับตันจะเข้ามานั่งคุยเป็นเพื่อน ทางด้านชายชายบริการเมื่อเข้ามานั่งโต๊ะกับแขกจะพูดจาสุภาพ ยกมือไหว้อย่างนอบน้อม แต่มีใช้ว่าชายชายบริการจะมีทัศนคติเช่นเดียวกับวิถีทางที่เขาปฏิบัติ เพราะงานของพวกเขาให้บริการและสิ่งทีพวกเขาต้องการคือ “เงิน”

จากการสัมภาษณ์ชายชายบริการทั้ง 14 คน ชายชายบริการมีทัศนคติต่อแขก ในฐานะที่เขาคือแขกเท่านั้น อาจกล่าวได้ว่าเกือบทั้งหมดไม่มีความรู้สึกทางอารมณ์กับแขก เช่น ความคิดถึง ความอาทร ฯลฯ พันธะที่เกิดขึ้นระหว่างชายชายบริการกับลูกค้าที่มาเที่ยวจะมุ่งไปที่เงินซึ่งแขกจะจ่ายให้เท่านั้น

บอยพูดถึงความรู้สึกที่มีต่อแขกให้ฟังว่า

“แขกเขาผูกพันเรา แต่เราไม่ผูกพันเขา...ให้ความรักเขาไม่ได้ ให้บริการได้อย่างเดียว ขอความรักจากเรา เราให้เขาไม่ได้ เพราะเราเป็นผู้ชายต้องให้ความรักกับผู้หญิง”

ทีป พูดถึงแขกว่า

“ไม่ชอบเลย แม้แต่สักคน จะนิสัยดียังไงก็ไม่สน ไม่ชอบ คือใจผมไม่ชอบ”

ส่วนใหญ่แล้วชายชายบริการจะไม่มีความรู้สึกผูกพันกับแขก โดยคิดว่าการบริการที่ให้เพื่อแลกกับเงิน ส่วนลูกค้าที่ชายชายบริการพึงพอใจ คือ ลูกค้าที่ไม่เรื่องมาก ไม่จุกจิกจู้จี้ และลูกค้าที่จ่ายค่าบริการสูง ส่วนแขกที่ชายชายบริการไม่ชอบ คือ แขกที่จ่ายน้อย จะทำอะไรก็ไม่ทำ เรื่องมาก แต่ปกติแล้วชายชายบริการมักไม่มีโอกาสเลือกแขก เนื่องจากแขกจะเป็นผู้ชี้ว่าต้องการคนไหน อย่างไรก็ตาม บางครั้งชายชายบริการก็ปฏิเสธที่จะไม่ออกไปกับแขก เหตุผลส่วนใหญ่เพราะรับไม่ได้ในบางเรื่อง

ผู้บริหารสถานบริการเล่าถึงเหตุผลที่เด็กมักไม่ออกไปกับแขกว่า

“บางครั้งลูกค้าผ่าตัดหรือออกสาวมาก เขาอาจจะรับไม่ได้ บางครั้งเขารับสภาพไม่ไหวก็บอกมาก่อน”

บิก เล่าถึงลูกค้าว่า

“เด็กต้องยอมรับสภาพ หมายความว่าถ้าเด็กมา แขกเรียก เขาก็ต้องไปนั่งเด็กอาจจะพึงพอใจหรือไม่ก็ได้ ไม่มีสิทธิเลือก ส่วนใหญ่เด็กจะไม่ค่อยเลือก ที่ไม่ไปมักจะมีรูปลักษณะน่าเกลียด เด็กรับไม่ได้ อากัปกริยาเป็นมนุษย์อยู่น้อย”

พล พูดถึงแขกให้ฟังว่า

“ส่วนมากจะไม่เลือก นอกจากจะรับไม่ได้จริงๆ คือต้องการอะไรบางอย่างที่เกินไป ผมให้ในส่วนนั้นไม่ได้ เหมือนของอย่างนั้นเรากินไม่ได้ แต่จะให้เรากิน ส่วนมากจะเป็นแขกจร”

ปกติแล้วเงื่อนไขประการสำคัญที่ชายชายบริการมักไม่ออกไปกับแขกที่พบบ่อย คือ รูปลักษณะของลูกค้า เช่น ที่ผ่าตัดแปลงเพศมา หรือมีกิริยากระดุกกระดิงมาก และที่หน้าตาน่า

เกลียด ไม่น่ามอง เหตุผลอีกประการหนึ่งคือ เจื่อนใจเกี่ยวกับการมีเพศสัมพันธ์ เช่น ลูกค้าต้องการให้ชายขายบริการใช้ปากกับอวัยวะเพศ ซึ่งชายขายบริการบางคนรับไม่ได้

ส่วนใหญ่เมื่อชายขายบริการไปกับแขกที่ไม่สามารถนอนด้วยได้ วิธีแก้ปัญหาคือเดินทางกลับ พร้อมทั้งโทรศัพท์มาชี้แจงกับทางร้าน

ต้นผมมเล่าให้ฟังว่า

“แขกจู้จี้ เอาใจยาก ไม่รู้จะเอาใจยังไง อย่างเราคุยเขาก็เจียน อะไร..แล้วออฟผมมาทำไม จะเวิร์คก็เวิร์ค...ถ้าไม่เวิร์คฉันผมกลับ บอกพี่ผมกลับแล้ว เงินก็ไม่เอา”

นอกจากนี้ยังพบว่าลูกค้าบางคนก็เอาเปรียบเด็ก โดยทั่วไปมักจะจ่ายค่าบริการน้อยแต่ใช้งานหนัก หรือไม่ยอมจ่ายค่าตัว เป็นต้น บิ๊กเล่าว่า “บางคนเอาเด็กชะคุ่ม สามารถล้อมทั้งคืน ตื่นมาก็เอาอีก แต่ไม่เป็นไร เป็นดวงของเรา”

ก๊วงเล่าถึงแขกที่ไม่ยอมจ่ายค่าตัวให้ฟังว่า

“นอนนั้นผมไปนอนโรงแรมมานรูด เข้าไปเวิร์คอะไรกันเสร็จเรียบร้อยแล้ว เขาก็บอกให้ผมไปอาบน้ำก่อน ผมก็เข้าไปอาบน้ำ ได้ยินเสียงมันสตาร์ทรถออกไปแล้ว ทำอะไรไม่ถูก ยังแก้ผ้าอยู่เลยพี่จะวิ่งออกมาโทงๆ ก็ไม่ได้ เลยหายไป”

ประเด็นที่เกี่ยวกับทัศนคติต่อลูกค้าที่สำคัญประการหนึ่ง ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นประจำในธุรกิจประเภทนี้ คือ การเอาชายขายบริการไปเลี้ยงหรือส่งเสีย จากการสัมภาษณ์ชายขายบริการต่อประเด็นดังกล่าว ทัศนคติต่อเรื่องนี้ของชายขายบริการมีหลากหลาย

เอ้ ให้ความเห็นว่า

“ผมไม่สนใจ ส่วนใหญ่ไปเลี้ยงก็อยู่ได้ไม่นาน คือแขกส่วนใหญ่เขาไม่อยู่กับเด็กนาน เพราะเขาจะเบื่อ คนที่เป็นอย่างนี้เขาจะไม่รักใครจริง ใหม่ ๆ อาจจะรักนาน ๆ ไปจะเซ็ง พอเซ็งก็ต้องเปลี่ยนคน ไม่เหมือนผู้หญิงผู้ชาย เมื่อเบื่อขึ้นหน้าเงินก็ไม่ให้...เมื่อไม่มีเงินก็อยู่ไม่ได้”

ทีป พูดถึงกรณีหากมีแขกมารับเลี้ยงให้ฟังว่า

“ถึงจะมีคนมารับเลี้ยงมีตั้งค์ขนาดไหน อย่างมากก็ไต่เอาตั้งค์เท่านั้น แล้วก็หนีเท่านั้น ในตัวผมไม่ ชอบผู้ชายอยู่แล้ว รวยยังไงก็จะเอาตั้งค์แต่ไม่เอาตัว คือคนที่มาเที่ยว ส่วนมากจะไม่มีคนจนๆ เป็นพวกผู้ดีอย่างที่คิดไม่ถึงว่าจะเป็นแบบนี้ บางคนขับเก่งหลังใหญ่ๆ เป็นของตัวเอง ผมยังเคยไป”

ต้นผมม พูดถึงเรื่องการรับเลี้ยงอย่างขึงใจว่า

“ขอคิดดูก่อน บางคนเพื่อนผมไปแล้วไม่มีอิสระ ไปไหนก็ไม่ได้ ต้องอยู่ในห้องไปไหนก็ต้องไปกับเขาไม่มีอิสระ...ถ้ามีโอกาสก็ไป”

จากที่สัมภาษณ์และพูดคุย พบว่าส่วนใหญ่ชายขายบริการมักเคยมีประสบการณ์ที่มีคนคอยเลี้ยงหรือมีความสัมพันธ์พิเศษกับแขกบางคน ไม่ถึงขั้นพาออกไปจากสถานบริการ โดย

จะติดต่อกันเองไม่ผ่านสถานบริการ เหมือนกับเป็นแขกประจำ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วชายขายบริการ จะมีแขกแบบนี้แทบทุกคนหากทำงานได้ระยะเวลาหนึ่ง ส่วนการรับเลี้ยงโดยพาออกไปขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของชายขายบริการ ส่วนใหญ่แล้วเมื่อชายขายบริการเห็นว่าเป็นโอกาสในการตัดวงเงินทองมักจะไม่ปฏิเสธ ซึ่งแทบทุกสถานบริการมักประสบปัญหาที่ชายขายบริการถูกแขกพาไปเลี้ยง ส่วนเทคนิคในการสังเกตว่าชายขายบริการไปกับใคร เจ้าของสถานบริการบอกว่า ถ้าพนักงานคนไหนหายไป ให้สังเกตว่าแขกประจำของพนักงานคนนั้นหายไปด้วยหรือไม่ ซึ่งส่วนใหญ่ชายขายบริการมักไปกับแขกประจำ

3.5 ทัศนคติต่ออนาคต

ชายขายบริการที่เข้ามาขายบริการส่วนใหญ่ทราบดีว่าอาชีพนี้เป็นอาชีพที่ไม่ยั่งยืน นอกจากนี้แล้วยังเป็นอาชีพที่มีความเสี่ยงต่อการเป็นโรคติดต่อร้ายแรง เช่น เอชไอได้ง่าย พวกเขาทราบว่าเขาจะขายบริการได้เพียงช่วงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น เมื่อวัยผ่านไปอายุเพิ่มมากขึ้นแขกจะน้อยจนแทบไม่มี เมื่อถึงจุดนั้นถึงเขาจะไม่อยากเลิกแต่ก็ต้องเลิก

ชายขายบริการบางคนจะกำหนดวันเวลาไว้ในใจของแต่ละคนแล้วว่าทำงานจนถึงเมื่อไหร่ เช่น กรณีของไก่ เขากล่าวว่า จะขายบริการจนอายุ 26-27 ปีก็จะเลิก เขายังว่ายังไม่อึดกับสีสันของชีวิตกลางคืน และยังคงเที่ยวอีกเยอะ ขณะที่นักศึกษาปริญญาตรีอย่างบิก บอกว่าจะทำจนสิ้นเดือนเท่านั้น เพราะที่เข้ามาขายเพราะต้องการเงินแบบเร่งด่วนเท่านั้น ถ้ามีเงินครบก็จะเลิกแล้วกลับไปเรียน ส่วนต้นเคี้ย นักศึกษาปริญญาตรีอีกคน กล่าวว่าเขาจะทำไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะเรียนจบ

จะเห็นว่าชายขายบริการกลุ่มนี้จะมีเวลากำหนดไว้คร่าว ๆว่าจะเลิกอาชีพนี้เมื่อไหร่ ส่วนอีกกลุ่มที่ไม่มีเป้าหมายเรื่องของเวลานั้นจะใช้ปริมาณเงินเป็นเครื่องกำหนดว่าจะเลิกอาชีพนี้เมื่อไหร่ แต่ในกรณีเป็นเป้าหมายที่ค่อนข้างเลื่อนลอย ไม่มีจุดกำหนดที่แน่นอน

สำหรับชีวิตในวันข้างหน้าหลังเลิกอาชีพนี้แล้ว แต่ละคนมีเป้าหมายแตกต่างกันคือ

กนต์ : คิดว่าไม่หวัง ไม่ได้ยึดเป็นอาชีพ ถ้าเลิกก็ไปทำงานไฟฟ้ากับพี่ชายที่เคยทำ

ต้นผอม : อยากค้าขาย

รักษ์ : สะสมเงินแล้วเปิดร้านขายของ

บิก : เรียนให้จบแล้วทำงานที่ตั้งใจไว้ แล้วลืมอาชีพนี้ไปเลย

เอ็ม : อาจจะเรียนกศน.ต่อ จนจบม.6 แล้วไปสอบเกี่ยวกับทหาร

ไก่ : เก็บเงินสักก้อน ผมนึกไม่เอาเยอะ ไปเปิดร้านซ่อมรถ หรือไม่ก็เปิดร้านตัดไฟซ่อมไฟ เพราะเรียนมาทางนี้

เอ๋ : เก็บเงินไปลงทุนขายของ เก็บเงินให้ได้มากที่สุด สาเหตุที่ขายของ เพราะเรียนมาไม่สูง อายุตัวเองก็มาก ทำอย่างอื่นก็ยาก ทำแล้วสบายใจ ได้กำไรเล็กน้อยๆ ก็อยู่ได้

ชายขายบริการส่วนใหญ่มักจะมีการวางแผนเกี่ยวกับชีวิตในอนาคตของตน พวกเขาคาดหวังว่างานขายบริการที่เขาทำอยู่ในปัจจุบันเป็นบันไดในการหาเงินทุนจำนวนหนึ่งเพื่อไปลงทุนในอาชีพอื่นที่มั่นคงต่อไป อย่างไรก็ตามแผนการที่วางไว้นั้นเป็นการวางไว้คร่าวๆ เท่านั้น ส่วนใหญ่ชายขายบริการมักมีนิสัยใช้จ่ายเงินอย่างสุรุ่ยสุร่าย โดยคิดเพียงว่าอาชีพขายบริการทำเงินได้ง่ายถึงแม้จะใช้ไปจนหมดแต่ก็สามารถหาใหม่ได้ในวันหน้า เงินส่วนใหญ่มักใช้ไปกับการเที่ยวสถานบันเทิง การซื้อเสื้อผ้าราคาแพง เป็นต้น และด้วยกลไกในการคิดตั้งค่าจ้าง ทำให้ชายขายบริการน้อยคนสามารถเก็บเงินจนออกไปตั้งตัวได้อย่างที่คาดหวัง บางคนก็ออกไปด้วยจำนวนเงินที่น้อยกว่าที่ตั้งเป้าไว้

บทที่ 6

สภาพการจ้าง

เนื้อหาสาระที่จะนำเสนอในบทที่ 6 และบทที่ 7 ต่อไปนี้ถือได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของการศึกษา เนื่องจากเป็นการค้นหาคำตอบให้กับคำถามนำวิจัย 2 คำถามหลัก ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดไว้เป็นกรอบในตอนต้น โดยเนื้อหาของบทที่ 6 นี้มุ่งเน้นเพื่อหาคำตอบให้กับคำถามนำวิจัยหลักที่ 1 ซึ่งจะครอบคลุมเกี่ยวกับสภาพการจ้าง คำถามนำวิจัยที่ 1 กำหนดไว้ดังนี้

สภาพการจ้างของชายชายบริการเป็นอย่างไร?

- 1.1 เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงานของชายชายบริการเป็นอย่างไร?
- 1.2 กำหนดวันและเวลาทำงานของชายชายบริการเป็นอย่างไร?
- 1.3 ค่าจ้างของชายชายบริการเป็นอย่างไร?
- 1.4 สวัสดิการของชายชายบริการเป็นอย่างไร?
- 1.5 การเลิกจ้างชายชายบริการเป็นอย่างไร?
- 1.6 ประโยชน์อื่นของนายจ้างและลูกจ้างอันเกี่ยวกับการทำงานเป็นอย่างไร?

เนื้อหาที่จะนำเสนอต่อไปนี้เป็นเนื้อหาเกี่ยวกับ “สภาพการจ้าง” ของชายชายบริการภายใต้สภาพความเป็นจริงหลังจากที่ผู้ศึกษาได้ออกภาคสนามเพื่อเก็บข้อมูล โดยจะใช้กรอบความหมายของคำว่า “สภาพการจ้าง” ตามมาตรา 5 แห่งพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518 ในการจำแนกแจกแจงข้อมูล

ทั้งนี้ก่อนที่จะกล่าวถึงสภาพการจ้างของชายชายบริการ จำเป็นต้องอธิบายเกี่ยวกับการว่าจ้างหรือจ้างแรงงานระหว่างสถานบริการและชายชายบริการก่อน เพราะการจ้างแรงงานเป็นที่มาของสภาพการจ้าง นอกจากนี้ยังทำให้เห็นถึงมิติทางนิติสัมพันธ์ของทั้งสองฝ่ายในชั้นปฐมเสียก่อน

สภาพทั่วไปเกี่ยวกับการจ้างแรงงานของชายชายบริการ

ในกรณีของชายชายบริการ พบว่าการตกลงทำงานกับสถานบริการเกิดขึ้นจากความยินยอมและเต็มใจของชายชายบริการเอง ซึ่งแตกต่างจากกรณีของหญิงชายบริการที่มักจะถูกระบุว่ามีการใช้กำลังข่มขู่บังคับโดยผู้ขายบริการไม่ยินยอม รวมถึงอาจมีองค์การนอกกฎหมายที่มีอิทธิพลเคลื่อนไหวอยู่เบื้องหลัง แต่สำหรับกรณีของผู้ชายแล้ว ผู้บริหารหรือเจ้าของสถานบริการจะไม่สามารถข่มขู่ ขู่เข็ญให้ใครเข้ามาสู่อาชีพนี้ การก้าวเข้าสู่อาชีพนี้เป็นความพึงพอใจของชายชายบริการเอง แต่ด้วยเงื่อนไขและความจำเป็นที่แตกต่างกันออกไป

การตัดสินใจเข้าเป็นพนักงานของสถานบริการแห่งหนึ่งแห่งใด โดยทั่วไปไม่มีการทำสัญญาหรือข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเพียงการกระทำด้วยวาจาและรับทราบกันทั้งสองฝ่ายเท่านั้น กล่าวคือ เมื่อผู้ที่มาสมัครได้รับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะของงานที่จะต้องทำ ถ้ายอมรับและพร้อมที่จะทำงานก็สามารถทำได้เลย บางคนต้องการเวลาในการตัดสินใจจะขอกลับไปคิด หากรับกับสภาพงานได้จะกลับมาทำในที่สุด

เมื่อเข้ามาอยู่ภายในสถานบริการ ชายชายบริการจะต้องยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขระเบียบกฎเกณฑ์ ข้อบังคับ ฯลฯ ที่สถานบริการแห่งนั้นๆ กำหนดขึ้น สถานบริการเหล่านี้ไม่เน้นการให้บริการเครื่องดื่มหรือสันทนาการ แต่จุดประสงค์หลักเพื่อเป็นสถานที่ซึ่งชายชายบริการและลูกค้าได้มาพบกัน หากลูกค้าพึงพอใจจะพาชายชายบริการออกไปหรือเรียกว่า “ออฟ” ลูกค้าที่มาเที่ยวจ่าย “ค่าออฟ” และค่าบริการอื่นๆ เช่น เครื่องดื่ม (ถ้ามี) แก่ทางร้าน ส่วนรายได้ที่ชายชายบริการจะได้เป็นการตกลงกันเองระหว่างชายชายบริการและลูกค้าที่มาเที่ยวซึ่งมักจะมียอดราวๆ เป็นที่ทราบกันในหมู่ผู้ที่มาเที่ยวว่าควรจ่ายเท่าไร รายได้ที่ลูกค้าให้ถือเป็นรายได้หลักของอาชีพนี้ เพราะสถานบริการส่วนใหญ่ไม่มีเงินเดือนประจำให้ชายชายบริการ แต่อาจจะให้ค่ารถ ค่าเดิน ค่าเครื่องดื่มบ้างขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละแห่ง เพราะฉะนั้นบทบาทของนายจ้างที่พบคือทำหน้าที่ควบคุมดูแลชายชายบริการให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขของสถานบริการ ส่วนบทบาทของชายชายบริการคือ ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับที่ทางสถานบริการกำหนด ภาพความสัมพันธ์ของสถานบริการและชายชายบริการเป็นไปในลักษณะ “น้ำพึ่งเรือ เสือพึ่งป่า” กล่าวคือ ชายชายบริการอาศัยสถานบริการเป็นสถานที่พบกับลูกค้า ขณะที่สถานบริการหารายได้จาก “ค่าออฟ” ชายชายบริการแต่ละคน และจากบริการอื่นๆ เช่น ค่าเครื่องดื่ม ฯลฯ หากสถานบริการที่ทำงานด้วยมีแขกน้อยและชายชายบริการไม่พึงพอใจ สามารถ “ย้ายวิก” หรือเปลี่ยนไปทำกับสถานบริการอื่นได้โดยไม่มีการผูกมัด

เมื่อมีการว่าจ้างแรงงานตามรูปแบบดังกล่าวจะทำให้เกิดสภาพการจ้างขึ้น สำหรับสภาพการจ้างชายชายบริการเท่าที่พบนั้นสามารถแยกพิจารณาได้ดังนี้

1. เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน

1.1 เงื่อนไขการจ้าง

จากสถานบริการจำนวน 4 แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูล นายจ้างของแต่ละสถานบริการมักจะไม่กำหนดเงื่อนไขการจ้างใดๆ ในการรับชายชายบริการเข้าทำงาน เหตุผลประการสำคัญคือ ผู้บริหารสถานบริการแต่ละแห่งต่างก็มีความต้องการที่จะให้บริการของตนมีชายบริการจำนวนมากๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาเที่ยว เพราะเมื่อสถานบริการใดสามารถจ้างชายชายบริการที่หน้าตาดีเข้ามาสังกัดมาก ความนิยมในกลุ่มลูกค้า ชื่อเสียงและรายได้ของบาร์นั้นๆ จะเพิ่มมากขึ้นซึ่งโดยปกติลูกค้าที่มาเที่ยวต้องการเที่ยวสถานบริการที่มีชายชายบริการให้เลือกมาก และจะไม่

อยากเข้าไปใช้บริการในบาร์ที่มีชายขายบริการให้เลือกน้อย เนื่องจากบางครั้งอาจจะไม่พบชายขายบริการที่ถูกใจ

เมื่อสถานบริการถูกกำหนดด้วยเงื่อนไขดังกล่าวจึงมีความจำเป็นที่จะต้องหาชายขายบริการเข้ามาให้มากที่สุด การผูกมัดด้วยเงื่อนไขการจ้างมักจะไม่นับ อย่างไรก็ตาม บางสถานบริการอาจกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะมาสมัครทำงาน

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งกล่าวถึงคุณสมบัติของผู้ที่มาทำงานว่า

“เงื่อนไขเราดูที่รูปร่างหน้าตาก่อนจุดแรกว่าคนไหนเหมาะที่จะทำงานกลางคืนหรือเปล่า ถ้าหน้าตาหรือบุคลิกภาพไม่ใช่คนกลางคืนก็ไม่เวิร์ค ก็ไม่มีประโยชน์ เพราะไม่มีเงินเดือน ร้านก็จะดูไม่ดีไปด้วย เด็กก็มานั่ง เสียเวลาเปล่าๆ กรณีเด็กบางคน “ออกสาว” มันอยู่ที่ร้านนะ ทางร้านเราจะไม่รับแต่ที่อื่นเขาอาจจะรับ แต่ร้านเราไม่รับเพราะอาจมีปัญหาในการปกครอง ที่ออกเป็นสาวๆ หรือแต่ๆ มักจะมาขอผู้ชายในร้านกันเอง เป็นการสร้างปัญหา เพราะฉะนั้นตัดปัญหาไปเลยโดยการไม่รับ บอกว่าไม่เหมาะกับที่นี่ แล้วแนะนำไปทำที่อื่น แต่ฝรั่งบางคนเขาชอบ เราก็แนะนำไปที่ฝรั่งเที่ยว แต่ที่นี้ฝรั่งเที่ยว น้อยมาก”

โดยทั่วไปเป็นที่ทราบทั่วกันว่า ชายขายบริการมักจะเป็นผู้ที่มีหน้าตาอยู่ในเกณฑ์ดี ซึ่งนั่นคือมีบุคลิกเป็นคนกลางคืนอย่างที่กล่าวถึงข้างต้น และโดยทั่วไปเป็นคุณสมบัติที่เหมือนกันกับสถานบริการแห่งอื่นๆ ส่วนการรับพนักงานที่มีพฤติกรรมแสดงออกหรือไม่เป็นเงื่อนไขเฉพาะของแต่ละแห่ง เพราะขณะที่สถานบริการแห่งนั้นไม่รับ เมื่อผู้ศึกษาถามประเด็นเดียวกันกับผู้บริหารของสถานบริการอีกแห่งหนึ่ง ผู้บริหารรายหลังได้แสดงทรรศนะว่า

“ที่นี้ก็มีเด็กเป็นเกย์ ทุกบาร์มีหมด เด็กที่เป็นเกย์มีข้อดี เด็กจะเอาใจลูกค้าดีกว่า จะทำได้ลึกซึ้งซึ่งจะได้หมดเรื่องเซอร์วิส เพราะเกย์มีความอ่อนไหวจะเข้าใจกันอยู่แล้ว”

สังเกตได้ว่าสถานบริการแห่งนี้มีชายขายบริการที่เป็นชายรักเพศเดียวกันที่แสดงออกรวมอยู่ด้วย ผู้บริหารให้ความเห็นว่าชายขายบริการกลุ่มนี้สามารถให้บริการได้ทุกอย่างที่ลูกค้าต้องการ รวมทั้งมีความเข้าใจในลูกค้าที่มาเที่ยวมากกว่าชายขายบริการที่เป็นรักต่างเพศ ซึ่งถือว่าเป็นทรรศนะของแต่ละคน แต่การให้บริการลูกค้าที่มาเที่ยวได้หลากหลายตามที่ลูกค้าต้องการย่อมจะสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า เพราะฉะนั้นการมีชายขายบริการทั้งสองกลุ่มอยู่ในบาร์จึงอาจจะได้เปรียบทางธุรกิจ

1.2 เงื่อนไขการทำงาน

ตามความหมายแล้ว เงื่อนไขการทำงาน คือ ข้อตกลงที่นายจ้างได้จ้างลูกจ้างเข้าทำงานตามหน้าที่การงานที่ตกลงกันไว้ ซึ่งบริษัทห้างร้านส่วนใหญ่เมื่อรับสมัครพนักงานในตำแหน่ง

แห่งใดตำแหน่งหนึ่งก็จะระบุชัดเจนว่าจะให้เข้ามาทำอะไร เช่น เป็นพนักงานพิมพ์ดีด เป็นพนักงานบัญชี เป็นต้น

ในกรณีของชายขายบริการ กระบวนการและขั้นตอนส่วนใหญ่จะไม่มี การผูกมัด ไม่มีการลงนามในเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษรใดๆ จากทั้งสองฝ่าย เป็นเพียงการตกลงกันทางวาจา เงื่อนไขการทำงานก็เป็นไปในลักษณะเช่นเดียวกัน โดยทั่วไปแล้วนายจ้างหรือผู้บริหารของสถานบริการจะบอกลักษณะการทำงานคร่าวๆ แก่ผู้ที่มาสมัครโดยเฉพาะผู้ที่ยังไม่เคยผ่านอาชีพนี้มาก่อน เพื่อให้ทราบว่าจะมาทำเป็นงานอะไร เนื่องจากโฆษณาที่ปรากฏตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์บางฉบับ ใบปิดประกาศหน้าร้าน นิตยสารเฉพาะกลุ่ม ฯลฯ จะระบุเพียงว่าต้องการพนักงานต้อนรับชาย บุคลิกดี รายได้สูง ดังนั้นอาจถือได้ว่าการกระทำดังกล่าวของนายจ้างเป็นการแจ้งลักษณะหน้าที่การทำงานให้ผู้มาสมัครทราบ และเมื่อได้ตัดสินใจทำงาน หมายความว่าผู้ที่มาสมัครยินยอมรับเงื่อนไขการจ้างและทำหน้าที่ที่นายจ้างระบุ

จากการเก็บข้อมูล เงื่อนไขที่กำหนดขึ้นระหว่างสถานบริการและชายขายบริการ คือชายขายบริการไม่ต้องจ่ายเงินให้กับสถานบริการ ขณะเดียวกันสถานบริการก็ไม่ต้องจ่ายเงินให้กับชายขายบริการ ชายขายบริการจะได้เงินจากลูกค้าที่มาเที่ยว ส่วนจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้าแต่ละคน ส่วนสถานบริการจะได้เงินจากลูกค้าที่มาเที่ยวเช่นกัน เรียกเงินส่วนนี้ว่า “ค่าออฟ” แต่ละสถานบริการจะเรียกเก็บเงินส่วนนี้แตกต่างกัน ชายขายบริการจะทราบเงื่อนไขนี้ตั้งแต่ไปสมัครเข้าทำงาน และเป็นเงื่อนไขที่คล้ายคลึงกันแตกต่างกันเพียงอัตรา “ค่าออฟ”

นอกจากนี้ สถานบริการ 2 แห่งที่ผู้วิจัยเข้าไปเก็บข้อมูลยังเรียกเก็บ “ค่าประกัน” จากชายขายบริการจำนวนตั้งแต่ 1,000-3,000 บาท โดยกำหนดให้ชายขายบริการนำเงินที่ได้จากการออกไปกับลูกค้าแต่ละครั้งมาจ่ายให้กับสถานบริการครั้งละ 100 บาท จนครบตามจำนวนที่กำหนด ทีปเล่าว่าเพื่อนของเขาบางคนนำเงินมาจ่ายให้สถานบริการครั้งละ 500 บาท เนื่องจากต้องการให้ครบ 3,000 บาทเร็วขึ้น อย่างไรก็ตาม หากชายขายบริการยังนำเงินมาให้ไม่ครบ 3,000 บาท แล้วออกไปไม่ว่าจะลาออกหรือออกไปเองจะไม่ได้รับเงินที่จ่ายไปคืน

สถานบริการแห่งหนึ่งย่านสะพานควายมีเงื่อนไขที่จะเรียกเก็บบัตรประชาชนตัวจริงของผู้ที่มาสมัครเป็นชายขายบริการ โดยชายขายบริการที่ลาออกจะมารับบัตรประชาชนตัวจริงคืนได้หลังจากที่ออกไปแล้ว 15 วัน

2. กำหนดวันและเวลาทำงาน

วันและเวลาทำงาน

สถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันทุกแห่งจะเปิดบริการสัปดาห์ละ 7 วันไม่มีวันหยุด ยกเว้นกรณีที่เป็นวันสำคัญๆ สถานบริการจะกำหนดให้เป็นวันหยุดเป็นกรณีไป เวลาทำงานของสถานบริการทั้ง 4 แห่งจำแนกได้ดังนี้

ตารางที่ 6.1

เวลาทำงานของสถานบริการ

	เวลาทำงาน
สถานบริการ A	19.00-02.00 น.
สถานบริการ B	20.00-04.00 น.
สถานบริการ C	20.00-02.00 น.
สถานบริการ D	20.00-02.00 น.

จากตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่า สถานบริการมักกำหนดเวลาทำงานไม่แตกต่างกันมากนัก สาเหตุที่ทำให้สถานบริการกำหนดเวลาในช่วงดังกล่าว ผู้บริหารกล่าวว่าเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสม ส่วนหนึ่งเป็นเพราะมีการกำหนดมาแต่เดิม ร้านใหม่ที่เปิดขึ้นมาจึงยึดตามแบบที่เคยทราบ จนในที่สุดจึงกลายเป็นช่วงเวลามาตรฐานที่คล้ายคลึงกัน

สถานบริการแต่ละแห่งจะกำหนดให้ชายชายบริการลงชื่อพร้อมลงเวลาเมื่อมาทำงานทุกคน เท่าที่สังเกตเป็นแต่ละคนจะเขียนชื่อเล่นแล้วลงเวลาในสมุดบันทึกดังกล่าว ไล่เรียงลำดับจากคนแรกถึงคนสุดท้ายที่มา บางแห่งจะกำหนดเวลาซึ่งหากใครมาลงเวลาหลังเวลาที่กำหนดจะต้องโดนลงโทษ เช่น กำหนดเวลา 21.00 น. เมื่อถึงเวลา ผู้บริหารจะขีดเส้นแดงกำกับไว้ ใครมาลงเวลาหลังเส้นแดงถือว่ามาสาย เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม เวลาทำงานที่สถานบริการกำหนดขึ้นมานั้นไม่ได้รับการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดจากชายชายบริการทั่วไป ส่วนมากแล้วพนักงานจะมาช้ากว่าเวลาที่กำหนดเสมอ โดยช่วงแรกที่เข้ามาทำงานใหม่ๆ จะยึดหลักเกณฑ์เคร่งครัด แต่เมื่ออยู่ไปนาน ผู้ที่เข้ามาใหม่เริ่มเรียนรู้และปรับตัวเข้ากับรูปแบบการเข้าทำงานเช่นเดียวกับที่ชายชายบริการคนอื่นๆ ปฏิบัติ ซึ่งโดยทั่วไป จากสถานบริการที่ไปเก็บข้อมูล แต่ละแห่งจะผ่อนปรนในเรื่องเวลาการเข้าทำงาน ผู้บริหารให้เหตุผลว่า ไม่เข้มงวดในเรื่องเวลามากนัก เพราะเข้าใจชายชายบริการเหล่านี้ดี อาจจะปรามแต่ไม่ถึงขั้นทำโทษ

“อันนี้เราจะไม่สตรีก์จนเกินไป เพราะเราเข้าใจเด็กที่มาทำตรงนี้ เราเข้าใจกัน อยู่แล้ว”

ที่ป กล่าวถึงพฤติกรรมดังกล่าวให้ฟังว่า

“บาร์จะปิดคี่สอง เริ่มทำสองทุ่ม ปิดคี่สอง... ส่วนมากจะมากก็นั้นสามทุ่ม แบบสบายๆ มาตอนไหนก็ได้ แต่กฎจริงๆ มาไม่เกินสองทุ่ม เข้าไปใหม่ๆ ครั้งแรก เขาก็บอกว่าเข้าไม่เกินสองทุ่ม แต่อยู่ไปๆ มันจะยานๆ ไปเรื่อยๆ”

จากการเก็บข้อมูล ผู้ศึกษาพบว่าชายชายบริการมักจะทยอยมาถึงสถานบริการในช่วงเวลาประมาณ 20.00-21.00 น. มากที่สุด ผู้ศึกษาสังเกตในสมุดบันทึกเวลาของสถานบริการแห่งหนึ่ง พบว่าชายชายบริการคนแรกจะเซ็นชื่อลงเวลาประมาณ 19.30 น. เรื่อยไปจนถึงคนสุดท้ายจะลงเวลาประมาณ 22.30 น. โดยเฉลี่ยแล้วการลงเวลาในแต่ละวันไม่ค่อยแตกต่างกันมากนัก หากไม่มีการสร้างข้อมูลเท็จ แสดงว่าชายชายบริการเหล่านี้มีช่วงเวลาจักรวรรในการมาทำงานของตน เป็นช่วงเวลาประจำในแต่ละวันของแต่ละคน ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นจากการปรับตัวเข้ากับชีวิตกลางคืนได้จนลงตัวแล้ว จึงสามารถกำหนดกิจวัตรการทำงานที่เหมาะสมกับตนเองได้

วันหยุด

ในส่วนของวันหยุดแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. วันหยุดของสถานบริการโดยทางสถานบริการจะกำหนด ซึ่งจะเป็นวันสำคัญของประเทศ เช่น วันที่ 5 ธันวาคมของทุกปี ซึ่งเป็นวันเฉลิมพระชนมพรรษาของในหลวง และวันที่ 12 สิงหาคมของทุกปี ซึ่งเป็นวันเฉลิมพระชนมพรรษาของพระราชินี นอกจากนี้ในวันสำคัญทางพุทธศาสนา เช่น วันวิสาขบูชา วันมาฆบูชา เป็นต้น ซึ่งวันเหล่านี้ปกติเจ้าหน้าที่ตำรวจจะกวดขันและไม่อนุญาตให้มีการจำหน่ายสุรา ทางสถานบริการเหล่านี้อาจพิจารณาว่าในเมื่อขายสุราไม่ได้แล้วก็หยุดไปเลยดีกว่า ขณะที่บางแห่งยังคงเปิดบริการในวันสำคัญทางศาสนาแต่จะไม่เปิดสุราบริการลูกค้า โดยให้บริการชายชายบริการกับลูกค้าที่เข้ามาในบ้านเท่านั้น

2. วันหยุดประจำของชายชายบริการ ตามที่กล่าวแล้วข้างต้นว่า สถานบริการเหล่านี้จะเปิดบริการสัปดาห์ละ 7 วัน ซึ่งหมายความว่าไม่มีวันหยุดเลยสำหรับสถานบริการ ยกเว้นตามวันหยุดตามข้อ 1 แต่สำหรับชายชายบริการโดยทั่วไปจะมีวันหยุดได้สัปดาห์ละ 1 วัน เดือนละ 4 วัน โดยวันหยุดจะต้องเป็นวันจันทร์ อังคาร พุธ และพฤหัสบดีเท่านั้น ทางสถานบริการไม่อนุญาตให้ชายชายบริการหยุดวันศุกร์ เสาร์และอาทิตย์เด็ดขาด เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวเป็นวันที่ลูกค้านิยมเข้ามาเที่ยว ทางสถานบริการจำเป็นต้องมีชายชายบริการไว้คอยบริการลูกค้า แต่ในกรณีที่มีเหตุผลจำเป็นทางสถานบริการก็ผ่อนปรนได้เช่นกัน

จากที่เข้าไปเก็บข้อมูล ในเรื่องของวันหยุดของชายชายบริการในแต่ละเดือน สถานบริการบางแห่งมิได้กำหนดจำนวนวันหยุดที่แน่นอน แต่ระบุเพียงว่า 2-4 วัน เช่นเดียวกับชายชายบริการบางคนก็กำหนดเช่นนั้นเหมือนกัน ชายชายบริการไม่ได้ให้ความสำคัญกับวันหยุดมากนัก ถ้าต้องการหยุดก็จะโทรศัพท์มาลาหยุด บางครั้งอาจจะมาทำสัปดาห์ละ 7 วันเลย เพราะมีความจำเป็นทางด้านการเงินหรือไม่รู้ว่าจะหยุดไปทำอะไร อย่างน้อยมาทำงานก็มีรายได้ เพราะฉะนั้นวันหยุดในแต่ละเดือนจึงไม่แน่นอน

ส่วนการกำหนดวันหยุดของชายชายบริการแต่ละคนนั้น ผู้บริหารสถานบริการบอกว่าจะให้โอกาสแก่ชายชายบริการได้เลือกวันหยุดเองว่าจะหยุดวันไหน โดยผู้บริหารจะทำหน้าที่บริหารวันหยุดไม่ให้กระจุกอยู่ที่วันใดวันหนึ่งมากเกินไป

ค่าจ้าง

ชายชายบริการจากสถานบริการทั้ง 4 แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูล รายงานว่าตนเองจะไม่ได้รับค่าจ้างในรูปของเงินเดือนจากสถานบริการ รายได้ที่ชายชายบริการได้รับส่วนใหญ่มาจากเงินพิเศษที่แขกให้ในการให้บริการแต่ละครั้ง ส่วนเงินที่สถานบริการจ่ายให้กับชายชายบริการ ประกอบด้วย ค่าเดิน ค่ารถ ค่าเครื่องดื่ม ซึ่งแต่ละแห่งจะมีเงื่อนไขไม่เหมือนกัน แบ่งได้ตามตารางที่ 2

จากตารางสถานบริการ A ไม่มีทั้งเงินเดือน ค่ารถ ค่าเดินและค่าเครื่องดื่ม ให้แก่ชายชายบริการเลย ชายชายบริการที่นี้จะมีรายได้หลักจากเงินที่ลูกค้าให้ในการ “ออฟ” ไปแต่ละครั้งเท่านั้น แต่ชายชายบริการที่นี้มีความพึงพอใจเนื่องจากลูกค้าที่เข้ามาเที่ยวเป็นลูกค้าที่จ่ายสูง ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ แต่เนื่องจากการบริหาร การควบคุมดูแลที่ไม่เข้มงวดทำให้ชายชายบริการสามารถอยู่ได้โดยไม่ต้องพึ่งพิงรายได้ในส่วนอื่น

สำหรับสถานบริการ B ไม่มีเงินเดือนเช่นเดียวกับสถานบริการ A แต่ทางสถานบริการมีค่ารถให้ แต่ไม่ได้ให้ทุกวัน สถานบริการกำหนดเงื่อนไขในการให้ค่ารถว่าจะให้เฉพาะผู้ที่ไม่มียูก้ามา “ออฟ” 2 วันติดต่อกัน โดยจะได้เงินค่ารถ 40 บาท และจะได้รับไปจนกว่าจะมีลูก้ามา “ออฟ” เมื่อมีแขกมา “ออฟ” สถานบริการจะหยุดให้ค่ารถ ถ้าไม่มีลูก้ามา “ออฟ” ก็จะมีเริ่มนับวันใหม่อีกครั้ง หากไม่มีลูก้าเป็นเวลา 2 วัน สถานบริการจะเริ่มจ่ายค่ารถให้เหมือนตอนแรก ส่วนค่าเครื่องดื่มและค่าเดินที่สถานบริการนี้ไม่มีให้ แม้ว่าประเภทของสถานบริการแห่งนี้จะเป็นอะโกโก้บาร์ก็ตาม แต่ทางสถานบริการให้เหตุผลว่าการเดินเป็นหน้าที่ของพนักงานทุกคน นอกจากนี้ยังเป็นผลดีเพราะได้โชว์สัดส่วนให้แขกได้เห็นและนำไปสู่การ “ออฟ” ได้ในที่สุด

ตารางที่ 6.2

รายได้ที่ขายขายบริการได้รับจากสถานบริการ

	เงินเดือน	ค่ารถ	ค่าเดิน	ค่าเครื่องตีม
สถานบริการ A (9)	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
สถานบริการ B (อา)	ไม่มี	มี	ไม่มี	ไม่มี
สถานบริการ C (อี)	ไม่มี	มี	มี	มี
สถานบริการ D (นิว)	ไม่มี	มี	ไม่มี	มี

สถานบริการ C ไม่มีเงินเดือนให้เช่นเดียวกับสองแห่งที่กล่าวข้างต้น แต่ที่สถานบริการแห่งนี้จัดให้ค่ารถ ค่าเครื่องตีม และค่าเดินแก่ขายขายบริการ สำหรับค่ารถนั้น ขายขายบริการจะได้คนละ 30 แต่มีเงื่อนไขว่าผู้ที่จะได้เงินตรงนี้ต้องมาทำงานก่อน 20.30 น. เพราะฉะนั้นจะไม่ได้รับทุกคนและไม่มีจำนวนแน่นอน เงินค่ารถนี้ ขายขายบริการบางคนของสถานบริการแห่งนี้เรียกว่า “เบี้ยเลี้ยง” เนื่องจากเป็นบาร์อะโกโก้ สถานบริการแห่งนี้จึงจัดให้มีค่าเดินเพื่อกระตุ้นให้ขายขายบริการขึ้นเดิน เพราะที่สถานบริการแห่งนี้ไม่กำหนดเป็นระเบียบว่าขายขายบริการทุกคนจะต้องเดิน ผู้บริหารและขายขายบริการสามารถต่อรองกันได้ ส่วนขายขายบริการคนใดที่ขึ้นเดินบนเวทีจะได้ค่าเดินวันละ 50 บาท โดยจะเดิน 2 รอบต่อคืน ในส่วนของรายได้ที่เป็นส่วนแบ่งจากค่าเครื่องตีมของลูกค่านั้น ขายขายบริการจะได้ครั้งละ 30 บาท โดยทางผู้บริหารจะจดไว้แล้วจะนำมาจ่ายให้ขายขายบริการภายหลัง

และสุดท้าย สถานบริการ D ไม่มีเงินเดือนเช่นเดียวกับสถานบริการอื่นๆ แต่สถานบริการแห่งนี้มีค่ารถให้กับพนักงาน วันละ 40 บาท แต่มีเงื่อนไขเกี่ยวกับเวลาทำงานเช่นเดียวกับสถานบริการ C กล่าวคือ จะต้องมาทำงานก่อน 20.30 น. และเป็นพนักงานที่คืนนั้นไม่ได้ออฟเลยจึงจะได้เงินส่วนนี้ แม้ว่าสถานบริการแห่งนี้เป็นประเภทบาร์นั่งตีมธรรมดา ไม่ใช่บาร์อะโกโก้จึงไม่มีค่าเดินให้กับพนักงาน แต่ถ้าลูกค้าต้องการให้เดิน ทางสถานบริการจะเลือกขายขายบริการคนหนึ่งคนใดให้เดิน ผู้ที่เดินจะได้ค่าเดินพิเศษอีก 40 บาทในวันนั้นด้วย แต่ปกติที่บาร์นี้ จะไม่มีเดิน สำหรับค่าเครื่องตีม ทางบาร์กำหนดไว้ว่าขายขายบริการคนไหนที่สั่งเบียร์ขณะที่นั่งกับแขกจะไม่ได้ค่าเครื่องตีม แต่ถ้าสั่งเครื่องดื่มอื่นๆ (เหล้าหรือซอฟต์ดริงค์) จะได้ค่าเครื่องตีม 20 บาท โดยทางบาร์จะจดบันทึกไว้และจะจ่ายให้พนักงานในวันถัดไป เป็นลักษณะเฉลี่ยรัวันต่อวัน

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูลทั้ง 4 แห่งจะไม่มีเงินเดือนให้ แต่ชายขายบริการคนหนึ่งที่ผ่านมาขายบริการมาไม่ต่ำกว่า 3 ปีแล้วว่า สถานบริการบางแห่งมีเงินเดือนให้ด้วย อัตราเงินเดือนอยู่ที่อัตราประมาณ 2,000 บาท สถานบริการย่านพญาไทแห่งหนึ่งให้เงินเดือน 2,000-2,500 บาทแล้วแต่ระยะเวลาการทำงาน ในกรณีที่มาสาย สถานบริการจะตัดออกจากเงินเดือน

ไก่อธิบายให้ฟังถึงความสำคัญหากสถานบริการมีเงินเดือน ว่า

“มันแตกต่างกัน สมมุติว่าที่(ชื่อบาร์)มีเงินเดือนให้เด็ก 1,500 บาท แล้วมีคริ่งค์ให้ด้วย เด็กจะเยอะกว่านี้ แล้วถ้าแขกเขารู้ว่าที่นี้เด็กเยอะก็จะมา เพราะมีเด็กให้เลือกเยอะ แถวนี้อีกมีร้านหนึ่งที่มีเงินเดือน แต่จำชื่อไม่ได้ ให้เงินเดือน 2,000 บาท แต่เขาไม่ได้ให้เด็กนั้นนะ แต่ให้ช่วยเสิร์ฟ ทำงานเก็บโต๊ะ เก็บจาน เสียค่าสมัครด้วย 10 บาท เคยไปทำมาแล้วอยู่ได้อาทิตย์เดียว ไม่มีแขก”

จากคำสัมภาษณ์ของไก่อเห็นได้ว่า หากสถานบริการใดมีเงินเดือนให้จะส่งผลให้ชายขายบริการเข้ามาทำงานกับสถานบริการนั้นเพิ่มขึ้น เหตุผลสำคัญคือเป็นการสร้างความมั่นใจว่าพวกเขาจะมีรายได้ต่อเดือนที่แน่นอนแล้วจำนวนหนึ่ง แต่ถึงอย่างไร หากพิจารณาจากคำให้สัมภาษณ์จะบ่งชี้ว่า แม้ว่าสถานบริการจะมีเงินเดือนให้ก็ตาม หากไม่มีลูกค้าเข้ามาเที่ยว เงินเดือนจำนวนดังกล่าวก็ไม่สามารถผูกมัดให้ชายขายบริการอยู่ต่อไปได้ เนื่องจากเงินที่ชายขายบริการได้ก็ต้องพึ่งการออกไปกับลูกค้า

นอกจากนี้จะสังเกตเห็นว่าสถานบริการบางแห่งอาจจะรับสมัครชายขายบริการในลักษณะของพนักงานทำงานในร้านทั่วไป มีเงินเดือนให้ตามที่กล่าวในบทสัมภาษณ์ แต่ทว่ามีการขายบริการทางเพศแอบแฝง

สวัสดิการ

จากการสัมภาษณ์ชายขายบริการจำนวน 14 คน จากสถานบริการ 4 แห่ง สถานบริการเหล่านี้จะจัดให้มีสวัสดิการดังนี้

1. น้ำดื่ม พบว่า มีสถานบริการเพียงแห่งเดียวที่จัดบริการน้ำดื่มแก่ชายขายบริการ เป็นกิจลักษณะ โดยมีแก้วน้ำเฉพาะของชายขายบริการ ซึ่งแยกต่างหากจากแขกเพื่อความเป็นระเบียบ ชายขายบริการสามารถเรียกบริการได้ทันทีจากพนักงานที่เคาน์เตอร์ สถานบริการอีกแห่งหนึ่งจัดบริการน้ำดื่มเป็นลักษณะเครื่องทำความเย็นถึงน้ำแบบกด ผู้ที่ต้องการดื่มก็สามารถกดดื่มได้ สถานบริการอีกแห่งหนึ่งไม่มีสวัสดิการน้ำดื่มอย่างชัดเจน ชายขายบริการที่สถานบริการนี้หากต้องการดื่มน้ำจะเดินไปดื่มน้ำที่เคาน์เตอร์ ซึ่งจะมีแก้วใบใหญ่ เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 4-5 นิ้วใส่น้ำดื่มไว้ ชายขายบริการที่ต้องการดื่มจะมาใช้บริการ เช่นเดียวกับพนักงานต้อนรับหรือพนักงานอื่นๆ ในร้านที่จะดื่ม แต่ส่วนใหญ่ชายขายบริการมักจะไม่ดื่ม

เพราะตีร่วมกันหลายคน ทำให้ดูไม่สะอาด เพราะหากใครต้องการตีมักจะออกไปซื้อกินนอกรบาร์ สถานบริการแห่งสุดท้ายไม่ได้จัดสวัสดิการน้ำดื่มไว้บริการชายขายบริการ ผู้ที่ต้องการตีอาจจะรอนบาร์เล็ก หรือเดินออกไปซื้อเองนอกรบาร์

ชายขายบริการคนหนึ่งพูดถึงเรื่องสวัสดิการน้ำดื่มในสถานบริการว่า

“ไม่เห็นมี ส่วนมากจะไปกินน้ำตอนที่ออกไปกินข้าว บางทีก็ไม่ขอเตีจกินตรงเคาน์เตอร์ ทางร้านไม่ได้จัดให้ ทางเตีจเขาเอาไว้ดื่ม”

อย่างไรก็ตาม สวัสดิการน้ำดื่มสำหรับสถานบริการเหล่านี้มักไม่ได้รับความสนใจนัก เพราะปกติชายขายบริการจะได้ตีฟรีเมื่อมานั่งกับลูกค้าที่มาเที่ยว เนื่องจากลูกค้าจะต้องสั่งเครื่องดื่มให้แก่ชายขายบริการที่มานั่งด้วยอยู่แล้ว นอกจากน้ำดื่มธรรมดา ชายขายบริการยังสามารถเลือกดื่มน้ำอัดลม เบียร์ ฯลฯ ได้ด้วย เพราะฉะนั้นหลายคนจึงไม่ได้ให้ความสนใจกับสวัสดิการเรื่องน้ำดื่มมากนัก

2. ห้องน้ำ-ห้องส้วม สถานบริการทั้ง 4 แห่ง จัดให้มีห้องส้วมสำหรับชายขายบริการ แต่ส่วนใหญ่แล้วสถานบริการทั่วไปมักไม่ได้จัดเตรียมห้องน้ำ-ห้องส้วมสำหรับพนักงานของสถานบริการโดยเฉพาะ เนื่องจากเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็นและพื้นที่สำหรับค่อนข้างจำกัด เพราะฉะนั้นจะพบว่า สถานบริการมักจะให้พนักงานของทางบาร์ใช้ห้องน้ำร่วมกับลูกค้าที่มาเที่ยว

สำหรับสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูลทั้ง 4 แห่ง พบว่า 3 ใน 4 แห่งเป็นไปตามข้อค้นพบข้างต้น กล่าวคือ เป็นห้องน้ำซึ่งใช้ร่วมกันทั้งชายขายบริการและลูกค้าที่มาเที่ยว มีสถานบริการแห่งเดียวที่กำหนดเป็นระเบียบของทางร้านว่า ห้องน้ำชั้นล่างมีไว้เพื่อบริการลูกค้าที่มาเที่ยวเท่านั้น ส่วนพนักงานและชายขายบริการให้ไปใช้ห้องน้ำที่จัดไว้ให้ต่างหาก หากพนักงานคนใดฝ่าฝืนจะถูกลงโทษ โดยการตักเตือนคำหนึ่งและอาจจะปรับเป็นเงิน ส่วนอัตราปรับแล้วแต่ทางสถานบริการจะกำหนดขึ้นมา

ทีป เล่าให้ฟังถึงเงื่อนไขดังกล่าวว่า

“ห้องน้ำมีอยู่ห้องเดียวอยู่ชั้นบน ทางร้านห้ามไม่ให้เด็กเข้าห้องน้ำชั้นล่าง ที่มีไว้บริการแขกที่มาเที่ยว ถ้าใครเข้าไปใช้จะโดนปรับ 100 บาท”

ไก่อ เล่าให้ฟังเกี่ยวกับห้องน้ำ-ห้องส้วมว่า

“มีบางร้านที่แยกห้องน้ำเด็ก ห้องน้ำแขก อย่างที่ร้าน (ชื่อบาร์) ถ้าเด็กเข้าไปใช้ห้องน้ำแขกจะโดนหัก 10 บาท ถ้าคุณไม่โดนตัดก็โดนว่า”

สภาพของห้องน้ำ-ห้องส้วมที่ทางร้านจัดเตรียมไว้เวลานั้น สถานบริการย่านสุขุมวิทเป็นสถานบริการแห่งเดียวที่ถึงแม้ว่าจะเป็นห้องน้ำ-ห้องส้วมที่ใช้ร่วมกันระหว่างพนักงานและลูกค้า แต่เป็นห้องน้ำที่สะอาดเรียบร้อย กว้างขวาง ภายในติดตั้งกระจกบานใหญ่ อ่างล้างหน้า โถปัสสาวะ และกันเป็นห้องส้วมต่างหากไว้ด้วย นอกจากนี้ยังมีช่องให้อากาศถ่ายเทจากด้านนอกเพื่อป้องกันมิให้มีกลิ่นอับ เพราะชายขายบริการจะต้องใช้บริเวณห้องน้ำเป็นที่พักสูบบุหรี่ด้วย

ส่วนสภาพของห้องน้ำ-ห้องส้วมของสถานบริการอีก 3 แห่งนั้น สภาพโดยรวมจะไม่แตกต่างกันคือ คับแคบ ค่อนข้างสกปรก มีกลิ่นอับเหม็น สถานบริการเหล่านี้มักไม่สนใจที่จะดูแลเรื่องสุขอนามัยในห้องน้ำมากนักเพียงมีไว้ให้บริการผู้ที่ต้องการใช้แบบ “ขอไปที” เท่านั้น ส่วนชายขายบริการก็ไม่ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้มากนัก

3. ห้องพัก สถานบริการ 2 แห่งจาก 4 แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูลได้จัดสวัสดิการที่พักให้กับชายขายบริการที่ต้องการพักอยู่กับสถานบริการ เนื่องจากยังหาสถานที่พักไม่ได้เนื่องจากเพิ่งเดินทางเข้ากรุงเทพฯ หรือต้องการความสะดวกสบายในการทำงาน โดยทางสถานบริการจะให้บริการโดยไม่คิดค่าเช่า รวมทั้งไม่เสียค่าใช้จ่ายอื่นเช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ แต่จากการสัมภาษณ์พบว่าชายขายบริการส่วนหนึ่งไม่นิยมพักอยู่ภายในสถานบริการ สาเหตุที่ชายขายบริการมักไม่ใช้สวัสดิการที่พักแยกได้ดังนี้

1. ชายขายบริการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขระเบียบข้อบังคับที่ทางสถานบริการกำหนดขึ้นมาได้ โดยเฉพาะเวลาเข้า-ออก ซึ่งปกติสถานบริการจะปิดประตูหลังจากบาร์ปิดให้บริการ เฉลี่ยแล้วประมาณ 02.00 น.

2. ชายขายบริการซึ่งส่วนใหญ่ยังเป็นโสดและอยู่ในวัยหนุ่ม ต้องการความเป็นอิสระ ขอบสังสรรค์ สนุกสนานเฮฮาไปกับเพื่อนฝูงเป็นประจำโดยเฉพาะหลังเลิกงาน หากพักในสถานบริการจะไม่สะดวกเรื่องเข้า-ออก นอกจากนี้ผู้บริหารซึ่งมักจะพักอยู่ในสถานบริการจะไม่เห็นด้วยกับการออกไปเที่ยวหลังเลิกงาน การพักอยู่ในสถานบริการมักจะอยู่ในสายตาของเจ้าของ การเข้า-ออกเวลาไปเที่ยวไม่สะดวก

ชายขายบริการคนหนึ่งพูดถึงการพักภายในสถานบริการว่า “มีที่พักฟรี แต่ผมไม่ได้พัก เขาไม่ชอบพักกันเหมือนกะเทยถูกขัง ถ้าพักก็ฟรี อาหารก็ฟรี ไฟน้ำก็ฟรี”

3. ชายขายบริการบางคนมีภาระทางครอบครัว บางคนพักอยู่กับคนรักหรือเพื่อนต่างเพศ ทำให้ไม่สามารถพักในสถานบริการได้เนื่องจากขาดความเป็นส่วนตัว

เจ้าของสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงสวัสดิการที่พักให้ฟังว่า

“เรามีสวัสดิการที่พักให้อยู่ข้างบน มีตั้งแต่น้ำฟรี ไฟฟรี แอปเปิ้ลฟรี สบู่ฟรี ทุกอย่างฟรีหมด ถ้าพักอยู่ที่นี่ แต่เด็กบางคนเขาอึดอัด มีครอบครัวอยู่ไม่ได้ มีบางคนปกติปิดทางบ้านจะมาอยู่อย่างนี้ไม่ได้ หรือบางคนต้องการอิสระรักเที่ยว ก็จะไม่ชอบอยู่ในร้านเพราะออกไปเที่ยวไม่ได้...เงื่อนไขคือว่าถึงเวลานอนต้องนอนเหมือนหอพัก ตื่นมาก็ช่วยกันทำความสะอาดร้าน เราไม่จ้างใครเลย เราประหยัดอยู่แล้ว ช่วยกันเก็บกวาดดู ช่วยกันหมดทุกคน”

สำหรับพนักงานที่พักอยู่กับสถานบริการ พบว่าปกติจะไม่ได้นอนพักที่สถานบริการทุกคืนเนื่องจากบางคนมีลูกค้ำมาออฟออกไป ถ้าเป็นบริการแบบค้างคืนก็จะนอนกับลูกค้ำจนเช้า เพราะฉะนั้นเจ้าของสถานบริการกล่าวว่าจำนวนชายขายบริการที่พักที่สถานบริการในแต่ละคืนไม่ค่อยแน่นอน

นอกจากนี้เจ้าของสถานบริการยังได้อนุญาตให้ผู้ศึกษาได้เข้าไปศึกษาสภาพการใช้ชีวิตของชายชายบริการที่พักภายในสถานบริการ ลักษณะของที่พักเป็นที่พักแบบนอนรวม ไม่ได้กันห้องให้ชายชายบริการอยู่เป็นรายบุคคลแต่อย่างใด บางคนอาจจะนอนเตียงขนาดเตียงเดียว ไม่ใหญ่นัก แต่โดยปกติจะนอนเรียงๆ กันไป ชายชายบริการจะวางข้าวของระเกะระกะไม่ค่อยเป็นระเบียบ แต่จะมีพื้นที่สำหรับวางของใช้ส่วนตัวอยู่บริเวณที่นอนของแต่ละคน นอกจากนี้ยังมีตู้สำหรับจัดเก็บและแขวนเสื้อผ้า บรรยากาศรวมๆ ค่อนข้างมืดทึบ อึมครึม อากาศไม่ค่อยถ่ายเทนัก ซึ่งเกิดจากการตัดแปลงอาคารที่ไม่ถูกต้อง อาจเป็นไปได้ว่าด้วยสภาพที่แออัดดังกล่าวอาจจะเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ชายชายบริการตัดสินใจหาที่พักภายนอกสถานบริการ

ส่วนที่นอนของเจ้าของสถานบริการ รวมถึงพนักงานที่เจ้าของสถานบริการให้ความไว้วางใจจะมีห้องนอนแยกต่างหาก ชายชายบริการคนหนึ่งเล่าว่ากรณีที่หาโรงแรมไม่ได้ ห้องเหล่านี้อาจจะใช้ในการปฏิบัติงานของชายชายบริการได้ด้วย

สำหรับชายชายบริการซึ่งไม่ได้พักอยู่กับสถานบริการ ลักษณะที่พักอาศัยจะเข้าข่ายดังนี้คือ

1. พักอยู่กับญาติผู้ใหญ่หรือพี่น้อง ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีพื้นเพต่างจังหวัด แต่มีญาติผู้ใหญ่ที่ไว้ใจได้อยู่ในกรุงเทพฯ จึงเข้ามาอาศัย ชายชายบริการบางคนทางครอบครัวมีฐานะดี จะเช่าบ้านให้อยู่กับพี่น้องในกรุงเทพฯ

2. พักอยู่กับเพื่อนหรือเพื่อนหญิง เพื่อนในที่นี้มักจะเป็นเพื่อนที่ชายบริการเหมือนกัน โดยจะเช่าห้องที่ค่าเช่าไม่สูงนักอยู่ด้วยกัน ส่วนชายชายบริการที่มีเพื่อนหญิงก็จะเช่าห้องพักอยู่กับเพื่อนหญิง

3. พักอยู่เพียงลำพัง ชายชายบริการที่เลือกพักคนเดียวจะต้องการความสบาย บางคนเช่าโรงแรมอยู่รายวันๆ ละกว่า 200 บาท โดยให้เหตุผลว่าตัดปัญหาความยุ่งยาก

จากที่เก็บข้อมูลไม่มีชายชายบริการคนใดพักอยู่กับพ่อแม่เลยแม้แต่คนเดียว ซึ่งอาจจะเป็นเพราะส่วนใหญ่แล้วเป็นคนต่างจังหวัดที่เดินทางเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ จึงต้องแยกจากครอบครัว อีกประการหนึ่งเป็นเพราะความสะดวกในการทำงานเนื่องจากงานชายบริการเป็นงานกลางคืน แตกต่างจากงานปกติที่คนอื่น ๆ ทำ เพราะฉะนั้นมักจะตกเป็นเป้าสายตาและต้องคอยตอบคำถามเกี่ยวกับงานที่ทำ จากการสัมภาษณ์ ผู้ศึกษาพบว่าโดยส่วนใหญ่แล้วชายชายบริการเลือกที่จะบอกกับบุคคลภายนอกว่างานที่ทำอยู่เป็นงานเสิร์ฟอาหาร ทำงานบาร์น้ำทั่วไป แต่บางคนอาจจะเปิดเผยกับบุคคลที่เขาไว้วางใจ เช่น ครอบครัวหรือเพื่อน ว่างานที่ทำอยู่เป็นงานอะไร

ไก่อ เล่าให้ฟังถึงครอบครัวของเขาว่า

“ที่บ้านทราบที่ผมทำงานอะไร พี่ชายผมก็เป็นตำรวจแต่อยู่ที่ต่างจังหวัด เขาก็บอกว่าให้ระวังตัว”

ตารางที่ 6.3

สวัสดิการที่สถานบริการจัดให้ชายชายบริการ

ชนิดสวัสดิการ	สถานบริการ A	สถานบริการ B	สถานบริการ C	สถานบริการ D
ห้องน้ำ-ห้องส้วม	มี	มี	มี	มี
น้ำดื่ม	มี	ไม่มี	มี	ไม่มี
ที่พักร	มี	มี	ไม่มี	ไม่มี
ปัจจัยปฐมพยาบาล	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

ที่ปี เคยพักอยู่กับญาติและทราบว่าเขาทำงานอะไรอยู่ ที่ปีกล่าวให้ฟังว่า

“ผมบอกไปตามตรง เปิดเผย ทำงานบาร์เกย์ บางทีก็พูดเล่นขำตัว บางทีก็พูดเล่นว่า “ชายควยช่วยแม่”

นอกจากสวัสดิการทั้ง 3 ประเภท คือ น้ำดื่ม ห้องน้ำ-ห้องส้วม และที่พักร ชายชายบริการจะไม่ได้รับสวัสดิการอย่างอื่นอีกเลย อาทิ ค่ารักษาพยาบาล หรือแม้แต่ปัจจัยในการปฐมพยาบาลยังไม่มีการจัดเตรียมไว้

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์พบว่าชายชายบริการจะให้ความสำคัญต่อสวัสดิการแตกต่างกัน เช่นในกรณีของเอ็ม เอ็มบอกว่าไม่ชอบงานที่ทำอยู่เพราะไม่มั่นคงและไม่มีสวัสดิการ ต้องการหาอาชีพใหม่ที่มั่นคงกว่าทำ ส่วนสวัสดิการที่เอ็มต้องการ ได้แก่ ค่ารักษาพยาบาล ประกันสังคม ฯลฯ แต่สำหรับต้น ชายชายบริการของสถานบริการอีกแห่งหนึ่ง กลับไม่ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องสวัสดิการ ต้นให้ความเห็นว่า

“เรื่องสวัสดิการนี้ผมว่า อยู่อย่างนี้ก็ไม่น่าจะปรับปรุงเพราะว่าทางร้าน เพราะว่าทางร้านก็ไม่ได้ให้อะไรเรา เราก็ไม่ได้ให้อะไรทางร้าน เรามาทำงานก็ไม่ได้มาทำอะไรเลย ทางร้านก็ถือเป็นที่ให้เรามาหาเงิน ผมถือว่าสวัสดิการไม่จำเป็น แต่ถ้าทางร้านมีน้ำใจก็ดี แต่สำหรับผมว่ามันไม่จำเป็น เด็กบางคนก็ไม่แน่ ไปๆ มาๆ มาอยู่จุดนี้ได้ 4-5 วัน เขาไม่โดนออฟ เขาจะอยู่ต่อไปก็ไม่ได้ เขามีภาระที่ต้องหาเลี้ยงส่ง บางคนเขาถือทางนี้เป็นหลัก ไม่มีรายได้ทางอื่น อยู่ไม่ได้ก็ไป แล้วจะมาคิดสวัสดิการก็คงไม่ได้ เพราะทางร้านไม่สามารถหาแขกที่ทำให้เขาอยู่รอดได้”

จะสังเกตเห็นว่า ชายขายบริการคนดังกล่าวพิจารณาว่า สถานบริการเป็นเหมือนจุดที่ทำให้ชายขายบริการและลูกค้ามาพบกันเท่านั้น เป็นการพึ่งพากันเพียงชั่วคราว พนักงานไม่ต้องเข้ามานั่งทำงานเช่นเดียวกับพนักงานออฟฟิศทั่วไป เพราะฉะนั้นจะให้สถานบริการจัดสวัสดิการให้จึงไม่จำเป็น นอกจากนี้งานขายบริการไม่มีความแน่นอน พนักงานโดยเฉพาะกลุ่มชายขายบริการมีการ “ย้ายวิก” เกิดขึ้นประจำ ซึ่งปรากฏการณ์ดังกล่าวไม่เอื้อหรือไม่เหมาะสมต่อการจัดสวัสดิการขึ้นภายในสถานบริการกลุ่มนี้

การเลิกจ้าง

ในสถานประกอบการทั่วไป นายจ้างที่มีอำนาจบังคับบัญชาสามารถลงโทษลูกจ้างตามดุลยพินิจของนายจ้างในกรณีที่พบว่าลูกจ้างปฏิบัติตัวไม่เหมาะสม สำหรับสถานบริการที่ชายขายบริการทำงานอยู่นั้น นายจ้างเองมีสิทธิที่จะปฏิบัติอย่างที่กล่าวเช่นกัน แต่การเลิกจ้างภายในสถานบริการเหล่านี้ถือว่าเกิดขึ้นน้อยมาก อย่างไรก็ตาม จากการพูดคุยเกี่ยวกับการเลิกจ้างจากทั้งชายขายบริการและผู้บริหารสถานบริการ พบว่า มีการเลิกจ้างขึ้นบ้างแม้จะเกิดขึ้นน้อยครั้งก็ตาม

ไก่อ พูดถึงประสบการณ์เกี่ยวกับการเลิกจ้างให้ฟังว่า

“ผมไม่เคยเจอ แต่ก็มันะที่เด็กทำตัวไม่ดี กัปตันก็บอกไม่ต้องมาทำแล้ว สาเหตุเพราะว่าเด็กเมา เข้ามาทำเสียงดัง เล่นกับเพื่อนทำไม่สวยไม่งามให้แขกดู มาหยอกล้อเล่นกับแขก มันดูไม่เหมาะ เขาก็เลยให้ออกไป”

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงขั้นตอนการลงโทษว่า

“เวลาเกิดอะไรขึ้นไม่ใช่เราจะตำหนิทุกครั้งไป เราก็ต้องมีเหตุผล นิดๆ หน่อยๆ ก็ต้องหยวนๆ กันไป ถ้าไม่ไหวจริงๆ เราก็ทำทัณฑ์บน คือให้หยุดพักงานไป หนึ่งสัปดาห์หรือสองสัปดาห์ว่าไป ถ้าเกิด 3 ครั้งไม่เชื่อก็เชิญออก เมื่อเร็วๆ นี้ก็มี 4-5 คน”

จะสังเกตว่า สถานบริการแห่งนี้มีขั้นตอนในการลงโทษโดยจำแนกกระบวนการออกเป็นระดับดังนี้

1. ระดับว่าตักเตือน โดยทั่วไปจะไม่มีการทำงานเป็นลายลักษณ์อักษร แต่จะเป็นการตักเตือนด้วยวาจา เป็นการเตือนให้ชายขายบริการทราบว่าตัวเองทำผิดอย่างไร รวมทั้งปรามไม่ให้กระทำผิดอีก และหากฝ่าฝืนจะโดนลงโทษในสถานที่หนักขึ้น

2. ระดับทำทัณฑ์บน โดยไม่ให้ชายขายบริการมาทำงานชั่วคราว ซึ่งระยะเวลาในการพักงานของสถานบริการแห่งนี้ประมาณ 1-2 สัปดาห์ แม้ว่าทางผู้บริหารให้ความเห็นว่าหากผู้ที่กระทำผิดต้องการทำกับสถานบริการแห่งนี้ย่อมจะรอดได้ แต่เมื่อพิจารณาจากสภาพตามความเป็นจริงแล้ว หากชายขายบริการคนใดโดนพักงาน มีความเป็นไปได้ที่อาจจะหายไปเลย

ไม่กลับมาที่สถานบริการแห่งเดิมอีก เนื่องจากช่วงเวลาที่หยุดไปเป็นการสูญเสียเวลาและรายได้ ชายชายบริการเหล่านี้สามารถเดินไปสมัครทำงานกับสถานบริการอื่นได้มากมายหลายแห่ง

3. ระดับเชิญออก การเชิญออกถือว่าการเสนอให้พนักงานลาออกไปเองโดยสมัครใจ ยังไม่รุนแรงถึงขั้นไล่ออก ซึ่งสถานบริการแห่งนี้มีการเชิญออกเกิดขึ้นเมื่อไม่นานนี้ เหตุผลของการเชิญออกครั้งนี้เนื่องจากชายชายบริการกลุ่มดังกล่าวติดยาเสพติดประเภทยาบ้า ผู้บริหารกล่าวว่าสาเหตุที่ติดเป็นเพราะอยากลอง เมื่อเพื่อนชักชวนจึงเสพในที่สุด ซึ่งก่อนหน้านี้ได้มีการว่ากล่าวตักเตือนกันไปแล้ว

นอกจากสถานบริการแห่งนี้แล้ว สถานบริการอีก 3 แห่งไม่มีกระบวนการหรือขั้นตอนในการลงโทษชัดเจน ส่วนมากเป็นการว่ากล่าวตักเตือนปกติซึ่งมีอยู่ทั่วไป โดยเป็นหน้าที่ของผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจบังคับบัญชาในสถานบริการนั้น ๆ

ผู้บริหารสถานบริการอีกแห่งหนึ่งกล่าวถึงความประพฤติที่ถึงขั้นเลิกจ้างว่า

“ที่รับไม่ได้เลย รับไม่ได้เด็ดขาด...คือ เด็กติดยาเสพติด เราจะรับไม่ได้เลย ทุกประเภท ยกเว้นบุหรี ถ้ารับจับได้จะให้ออกทันที หรือไม่ถ้ามีแนวโน้มรับจะจับกิริยาเด็กทันที หรือให้คำแนะนำว่าถ้าอยากจะเลิกยาเราจะพาไป”

หากพบว่าชายชายบริการแสดงอาการไม่เชื่อฟัง ผู้บริหารคนนี้ก็กล่าวว่า

“ไม่ได้ ไม่มี ถ้ามีเชิญออก อย่ามาทำที่นี่เลย เราจะพูดตี่ๆ หมด เด็กที่นี่ส่วนใหญ่ถ้าพูดตี่ๆเขาจะเชื่อฟัง ไม่ต้องไปดูเขามาเลยเพราะอย่างน้อยไอ้พวกผู้ชายแม้ว่าจะไร้โอกาสอย่างไรก็ตาม ก็มีวุฒิภาวะจะรับรู้ ได้ว่าอันนี้ไม่ใช่ต้องปรับตัว”

สำหรับสถานบริการแห่งนี้ขั้นตอนในการลงโทษชายชายบริการไม่มีแน่นอนตายตัวแล้วแต่กรณีหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม จะพบว่าผู้บริหารมักเลือกที่จะตักเตือนก่อน ผู้บริหารเลือกที่จะกลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจด้วยการพูดให้เกิดความเชื่อฟัง และหากยังไม่เชื่อฟังมาตรการต่อไปก็คือเชิญออก

จากทั้ง 2 กรณี สิ่งที่น่าสังเกตคือว่า สถานบริการเหล่านี้ให้ความระมัดระวังเกี่ยวกับปัญหาเสพติดมากเป็นพิเศษ โดยให้การเสพสิ่งเสพติดเป็นความผิดร้ายแรง

อย่างไรก็ตาม การสิ้นสุดฐานะความเป็นนายจ้างและลูกจ้างมิใช่เกิดขึ้นในรูปของการเลิกจ้างซึ่งเป็นความต้องการของฝ่ายนายจ้างเท่านั้น อย่างที่กล่าวแล้วว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ การลาออกของชายชายบริการหรือการย้ายสถานบริการถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก เนื่องจากการทำงานให้กับสถานบริการแห่งหนึ่งนั้น ส่วนใหญ่แล้วจะไม่มีอะไรเป็นเครื่องผูกมัด ไม่มีสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เพราะฉะนั้นเมื่อเกิดความไม่พอใจ ชายชายบริการพร้อมที่จะออกจากสถานบริการแห่งนี้เพื่อหาสถานบริการแห่งใหม่ที่ดีกว่า

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงสาเหตุที่ชายชายบริการลาออกไปหรือย้ายไปทำกับสถานบริการอื่นว่า

“มันจะมีหลายประการ หนึ่งไม่มีเพื่อน อยู่ไม่ไหว สอง อยู่นี้อาจจะไม่ค่อยได้อาทิตย์หนึ่งได้ 2 วัน อะไรอย่างนี้ เพื่อนอาจจะได้ทุกวัน น้อยใจแล้วก็ไปที่อื่น ส่วนใหญ่เด็กที่มาที่นี่ก็มีปัญหากันทุกคน ปัญหาคนละแบบ บางคนหนีออกจากบ้าน บางคนไม่เรียนหนังสือ มีปัญหาหลายๆ แบบ”

เจ้าของสถานบริการอีกแห่งหนึ่งให้ความเห็นว่า

“เหตุผลในการออกเขาจะไม่บอกนะ เขาอาจกระดากที่จะบอก ถ้าเขาอยู่นานๆ แล้ว เขกเขาดก เขารู้สึกว่ารายได้เขาน้อย เขาจะย้ายบาร์เป็นข้อที่หนึ่ง ข้อที่สองกลับบ้านต่างจังหวัดแล้วไม่กลับมา กลัวโดนว่า กลับไม่บอกไม่ลา หรือลา กลับไปก็มีอันนี้คือออก เด็กจะมีหมუნเวียนตลอดเวลา จะมีเด็กเก่าอยู่กลุ่มหนึ่งที่ไม่ได้ออกเลย อยู่นานๆ กับเด็กใหม่ที่หมუნเวียนตลอดเวลา อยู่ที่รีไซเคิล กลับเข้ามาใหม่ ไปแล้วกลับไปแล้วกลับ คนหนึ่งสามสี่รอบก็มี สี่ห้าเดือนหายไปกลับมาใหม่ พี่ผมขอมาทำงานกับพี่นะ”

มุมมองของผู้บริหารสถานบริการที่เหมือนกันคือ หากชายขายบริการรู้สึกว่ามีลูกค้าน้อย มีแนวโน้มสูงทำให้เกิดการย้ายสถานบริการ ส่วนเหตุผลอื่นนั้น อาทิ ไม่มีเพื่อน เกรงใจ เป็นสิ่งที่ผู้บริหารคาดหมายเท่านั้น จากการสัมภาษณ์ชายขายบริการ พบว่า เหตุผลสำคัญที่ทำให้เกิดการย้ายสถานบริการหรือ “ย้ายวิก” ประกอบด้วย

1. สถานบริการที่ทำอยู่เดิมมีลูกค้าเข้ามาทีว่น้อย ทำให้รายได้ที่ได้รับจากการออกไปกับลูกค้าน้อยลงไปด้วย ขณะที่พวกเขามีภาระทางการเงินต้องรับผิดชอบ ซึ่งสอดคล้องกับที่ผู้บริหารสถานบริการกล่าวไว้ในตอนต้น

อย่างไรก็ตาม จากที่ได้พูดคุยกับชายขายบริการ สังเกตเห็นว่าชายขายบริการแต่ละคนจะกำหนดมาตรฐานของลูกค้าว่าเท่าไรจึงเรียกว่า “น้อย” เช่น ลูกค้าน้อยในความคิดของเอ เอ็บอกว่า “ก็ประมาณ 2 คน...ถือว่าน้อย ถ้าแขกมากก็ตก 3-4 คน ถือว่าโอเค”

ส่วนไ้ก่ พูดถึงแขกน้อยว่า

“ที่นี่หรือแม้แต่ทุกร้าน ถ้าต่ำกว่า 5 โຕ้ะอยู่ไม่ได้ แขกน้อยสำหรับผม สัปดาห์หนึ่งไม่น่าจะต่ำกว่า 10 โຕ้ะ หมายถึงนั่งแล้วออกไป แล้วเปลี่ยนเข้ามา แต่เมื่อวาน (วันอาทิตย์) มี 3 โຕ้ะ แต่โอเค เขาออฟ แต่ถ้า 10 โຕ้ะแล้วไม่ออฟอยู่ไม่ได้ แต่ถ้า 5 โຕ้ะแล้วออฟก็โอเค”

เมื่อผู้ศึกษาถามว่าชายขายบริการแต่ละคนเฉลี่ยสัปดาห์ละก็ออฟถึงพอยู่ได้

“เอาผมเลยนะ อย่างผมอาทิตย์หนึ่งขอสัก 4 คนต่ออาทิตย์ก็มากแล้ว ถ้า 2 ออฟ นี้อยู่ไม่ได้แล้วครับต้องเปลี่ยนร้าน 3 ออกก็กั๊ดฟันอยู่แล้วพี่”

จากคำกล่าวชายขายบริการแสดงให้เห็นว่า ชายขายบริการให้ความสำคัญเกี่ยวกับจำนวนลูกค้าที่ออฟออกไปในแต่ละสัปดาห์ ซึ่งเฉลี่ยแล้วระดับที่ชายขายบริการทั่วไปพอใจและ

เป็นระดับที่ประคองตัวอยู่ได้คือ ตั้งแต่ 4 ออฟขึ้นไปต่อสัปดาห์ อย่างไรก็ตามตัวเลขดังกล่าวอาจจะเพิ่มมากขึ้นจากนี้มากหากชายขายบริการคนนั้นเป็น “ดาว” ของบาร์

2. ความสามารถในการจ่ายของลูกค้า นอกจากชายขายบริการจะมุ่งเน้นให้ลูกค้าที่เข้ามาเที่ยวออฟพวกเขาออกไปก็ตาม แต่การออฟไปแต่ละครั้งไม่ได้หมายความว่าพวกเขาจะได้รับผลตอบแทนในระดับพวกเขาพอใจทุกครั้ง และกลายเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ชายขายบริการนำมาพิจารณาเพื่อย้ายสถานบริการด้วย

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงรายได้และการจ่ายของลูกค้าแต่ละคนว่า

“ปกติเด็กที่นี่จะได้ราวๆ ค่าที่สุด 800 บาท ถึง 1500 อันนี้แล้วแต่แขก ขึ้นอยู่กับแขก อย่างพาไปไกลเขาต้องจ่ายค่ารถด้วย เขาต้องคิดว่าต้องให้ค่ารถเด็กกลับบ้านด้วย หรือเรื่องต่างๆ ต้องให้เงินเพิ่มมา หรือถูกใจก็จะให้บางที่พาไปช้อปปิ้งในกลางวันเพิ่มอีกวัน พาไป 3 วัน ไปต่างจังหวัดก็มี แล้วแต่แขกรวยแขกจน”

จะสังเกตเห็นว่าสิ่งที่เป็นตัวกำหนดว่าชายขายบริการจะได้เงินสูงหรือไม่ ฐานะของแขกจะมีส่วนในการกำหนดด้วย รูปแบบในการให้บริการลักษณะพิเศษ เช่นพาออกไปเป็นเวลาหลายวันจะต้องมีการพิจารณาผลตอบแทนในอีกอัตราหนึ่ง ซึ่งเป็นที่พึงพอใจของทั้งสองฝ่าย ส่วนเรื่องค่ารถกลับไม่มีเงื่อนไขในการให้แน่นอนตายตัว บางคนอาจจะให้ บางคนอาจจะไม่ให้ เพราะถือว่าจ่ายรวมไป แต่ค่าให้สัมภาษณ์ข้างต้นเป็นความปรารถนาของนายจ้างที่อยากให้มีการพิจารณาจากลูกค้าเพื่อจ่ายเพิ่มให้ชายขายบริการที่พาออกไปเท่านั้น แต่จะเกิดขึ้นหรือไม่อยู่ที่ความสามารถในการจ่ายของลูกค้า

เอ่ กล่าวกับผู้ศึกษาเกี่ยวกับการจ่ายของลูกค้าว่า

ผู้วิจัย : เอ่ออกจาก(ชื่อบาร์)เพราะอะไร

เอ่ : คือแขกมันน้อย ประมาณ 2 คนถือว่าน้อย ถ้าแขกมากก็ตก 3-4 คนถือว่าโอเค แขกที่(ชื่อบาร์)กับแขกที่นี่ จะไม่เหมือนกันตรงที่ว่า จ่ายไม่เท่ากันที่นั่นจะจ่ายถูก ที่นั่นแขกจะเข้าแต่วัน ถ้าเลย 4 ทุ่มไปแล้วไม่ต้องหวังแขก เป็นแขกที่จ่ายถูก เป็นแขกที่ร่อนไป เป็นแขกจรไม่ใช่แขกประจำ

ผู้วิจัย : แต่แขกน้อยกับมากก็ไม่เห็นว่าต่างกันมาก

เอ่ : ใช่ แม้ว่าจะน้อยแต่แขกจ่ายดีกับจ่ายไม่ดี คือ ที่นั่นแขกน้อยแล้วยังจ่ายไม่ดีอีกเป็นคุณๆอยู่มัย แขกที่นี่โอเคได้เรื่อยๆ แต่จ่ายดีกว่า มันก็ยังดีดูๆ ไถๆ ไปได้ แต่ที่โน่นแขกน้อย รายจ่ายก็ไม่พอเราเคยใช้จ่ายอยู่ประมาณนี้เราจะทำยังไง ก็ไม่ทำ

ผู้วิจัย : อย่างนี้แล้ว สัปดาห์หนึ่งแขกก็คนถึงพออยู่ได้

- เอ๋ : สัก 6-7 คนต่ออาทิตย์ถึงพอ ที่โน้นแขกจ่ายน้อยกว่าที่นี้เยอะมาก
 อย่างแขกที่นี้จ่ายพันห้า ที่โน้นจ่ายห้าร้อย เจ็ดร้อย อย่างนี้มันไกลกัน
 ครึ่งต่อครึ่ง แยกก็น้อยด้วย
- ผู้วิจัย : ทั้งที่อยู่สุขุมวิทเหมือนกันยังแตกต่างกันขนาดนั้นเชียวหรือ?
- เอ๋ : คือบาร์มันผิดกัน คือที่นั่นมันเจียบๆ ไม่มีอะไร เด็กคือธรรมดา คือเด็ก
 ที่นั่นค่อนข้างจะออกแฉ่ว คือเขาอาจจะคิดว่าเด็กเป็นกันเองเลยจ่าย
 น้อย แต่ที่นี้เด็กทุกคนแมนหมด ไม่ตีสนิทกับแขก ด้วยความไม่เป็น
 กันเองพอไม่สนิท แยกก็เกรงใจ ที่นั่นกันเองแขกก็คิดว่าจ่ายน้อยไม่
 เป็นไร

จากที่เอ๋ได้อธิบายจะสังเกตเห็นว่า นอกจากจำนวนลูกค้าที่มาเที่ยวแล้ว อัตราการ
 จ่ายที่ชายชายบริการได้รับจากการ “ออฟ” ไปกับลูกค้านั้นก็มีความสำคัญต่อการเปลี่ยนสถาน
 บริการ แม้ว่าโดยปกติ ผู้ที่เคยใช้บริการของสถานบริการเหล่านี้จะรู้ว่าอัตราในการใช้บริการทั้ง
 ในแบบชั่วคราวและค้างคืนควรจะอยู่ในระดับใด อย่างไรก็ตาม นักเที่ยวบางครั้งอาจจะจ่ายค่า
 บริการสูงหรือต่ำกว่าระดับมาตรฐานทั่วไป ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นลักษณะนิสัยส่วนตัวของผู้ที่มาเที่ยว
 แต่จากคำสัมภาษณ์จะเห็นว่าสาเหตุสำคัญอีกประการที่มีผลต่อการจ่ายของลูกค้าที่มาเที่ยว
 คือ ย่านที่ตั้งของสถานบริการ

ผู้วิจัยเรียนรู้ว่าผู้ที่คลุกคลีในแวดวงชายบริการทางเพศ ทั้งผู้ประกอบการ ผู้นิยม
 เที่ยวและชายชายบริการ มักจะจำแนกสถานบริการออกเป็นย่าน อาทิ ย่านสุขุมวิท ย่านสะพาน
 ควาย และย่านสีลม โดยแต่ละย่านจะมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกัน ทั้งในประเภทของสถาน
 บริการ ประเภทของลูกค้าที่มาเที่ยวและลักษณะของชายชายบริการ

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งให้ถึงความแตกต่างให้ฟังว่า

“บาร์แถวสุขุมวิท สะพานควายไม่เหมือนกันนะคุณ ลูกค้าของบาร์แถวสุขุมวิท
 จะไม่ค่อยมีแขกที่เป็นกะเทย ลูกค้าแถวสะพานควายจ่ายค่าตัวถูก ข้อสองเจ้า
 ของร้านย่านนั้นจะเป็นกะเทยเสียส่วนมาก ส่วนกัปตันก็จะเอากะเทยมาทำงาน
 แถวย่านสุขุมวิทจะคุมเด็กได้ แถวสีลม สะพานควายจะคุมเด็กไม่ได้ บรรยากาศ
 ของร้านก็เก๋วณะ ร้านแถวนี้เราไม่เปิดเพลงเร้าร้อน เพลงที่คุยกันได้ เปิดไม่ดัง
 เพลงเดินไม่ได้ มันช้า เพลงบรรเลง ตรงจุดนี้พวกเรดๆ มันจะไม่มา ไม่ “มัน”
 นอกจากจะมานั่งคุยกับเด็ก แยกที่นี้เขาจะชอบสถานที่เจียบ คนไม่พลุกล่าน
 เป็นการแยกแยะแยกโดยอัตโนมัติ ค่าบริการก็แพงกว่าสะพานควาย ค่าตัวแพง
 กว่า ค่าออฟก็แพงกว่า แต่แยกก็ยังมากก็คือแยกอีกระดับหนึ่ง แยกที่มีกำลังซื้อ”

จากคำสัมภาษณ์ของผู้บริหารสถานบริการแห่งนี้จะเห็นได้ชัดว่าทำเลที่ตั้งของสถาน
 บริการแถวย่านใดนั้นมีอิทธิพลต่อสภาพของสถานบริการ ลักษณะของลูกค้าที่มาเที่ยว เช่น ใน
 ย่านสุขุมวิทลูกค้าจะค่อนข้างมีฐานะ ลูกค้าที่มีฐานะทางสังคม นักแสดง นักการเมือง รวมถึง

ลักษณะของชายขายบริการ ซึ่งเจ้าของสถานบริการกล่าวว่า ชายขายบริการย่านสุขุมวิทจะคูดีกว่าย่านอื่น

3. ชายขายบริการมีปัญหทะเลาะวิวาทหรือมีเรื่องผิดใจกันในกลุ่มชายขายบริการด้วยกันเอง ผู้วิจัยพบว่าเคยเกิดปัญหาในลักษณะนี้ขึ้นในสถานบริการ 2 แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูล ซึ่งเมื่อพิจารณาจากสภาพของคู่กรณีที่เกิดปัญหาขึ้นนั้นพบว่าไม่ใช่ผู้ที่มีลักษณะชายรักเพศเดียวกัน เพราะฉะนั้นจึงเป็นเรื่องธรรมดาในกลุ่มวัยรุ่น กล่าวคือ เมื่ออยู่ร่วมกันหลายคนย่อมมีคนเข้ากันไม่ได้ มีการปะทะกันทางคำพูดหรือโดยกิริยาท่าทาง ซึ่งชายขายบริการที่เจอเหตุการณ์ลักษณะนี้ก็มักย้ายสถานบริการเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหา

ไก่อ เล่าให้ฟังถึงเหตุการณ์ที่เคยประสบว่า

“ที่ผมย้ายงานบ่อยมีอยู่ 2 เรื่อง หนึ่งไม่มีแขก สองมีเรื่อง ก็มีเรื่องกันกับเด็กในบ้านนั่นแหละ โดยมากจะอิจฉา เขากลับเราได้ดีมากกว่า เขาเห็นผมได้ออฟดีกว่า มาว่ามาบิบบให้ออก เหมือนอย่างที่ผมก็ออกแล้วกลับมามีกรอบ เขาจะมาเข้ามาคุย มาขู่ มาพูดว่า ทำงานนะทำงานดี ๆ อย่าข้ามหน้าข้ามตาฉันมาก เรา ก็รู้แล้ว”

4. สถานบริการบางแห่งมีกฎเกณฑ์ระเบียบต่างๆ มากมาย ซึ่งเป็นการสร้างกรอบบีบบังคับพนักงานทำงานอย่างเป็นระเบียบแบบแผน แต่ชายขายบริการบางคนไม่สามารถทนอยู่ได้ภายใต้สภาพเงื่อนไขที่สถานบริการกำหนดขึ้น

ไก่อ อธิบายถึงเหตุผลที่ตัดสินใจย้ายบาร์ ว่า

“ผมอยู่ไม่ได้เพราะกฎเยอะมากกว่า หนึ่งเข้าตรงเวลา สองห้ามออกไปข้างนอก ถ้าออกไปไหนต้องรายงานทุกครั้ง แล้วก็ห้ามกินเหล้าเข้าเวলাงาน คุณไปกับแขก คุณต้องทำได้ทุกอย่าง กินเหล้าออกจากบ้านแล้วมาทำงาน เขาจะไม่ให้เข้าเลย แล้วผมยังไม่ชอบเพราะเขายึดบัตรประชาชนตัวจริง ไปไหนก็ไม่ได้ ทำอะไรก็ไม่ได้”

5. สถานบริการบางแห่งเอาเปรียบชายขายบริการ ส่วนใหญ่การเอาเปรียบมักจะปรากฏในรูปของกฎระเบียบที่สร้างขึ้นเพื่อเอื้อประโยชน์แก่สถานบริการ เช่น สถานบริการนำตุ๊กตางอนามัยที่ได้มาฟรีจากศูนย์อนามัยของรัฐบาลมาจำหน่ายแก่ชายขายบริการ ลูกค้าบางคนต้องการจะมีเพศสัมพันธ์แต่ไม่สะดวกที่จะพาไปข้างนอก ขอใช้ห้องภายในสถานบริการทางผู้บริหารจะหักเงินที่ขายบริการได้รับจำนวนหนึ่งถือว่าเป็นค่าห้อง เป็นต้น ซึ่งการเอาเปรียบเอาเปรียบเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้จะพบเห็นอยู่ทั่วไปภายในสถานบริการประเภทนี้

เอ๋ เล่าให้ฟังถึงประสบการณ์ที่เขาเคยถูกสถานบริการเอาเปรียบให้ฟังว่า

“ที่ (ชื่อบาร์) สมมุติว่าผมออกไปกับแขก เราจ่ายค่าออฟไปแล้ว แต่เราไม่เจอแขก เขาก็ไม่ให้คืน อย่างนี้มันทำให้เราไม่มีกำลังใจที่จะทำงาน ส่วนอีกที่ผมออกเพราะผมรู้ว่าเขาเคี้ยวเกินไป ผมเคยออกไปกับแขก 2 ครั้ง แขกจ่ายมา

เป็นเช็ค เจ้าของร้านเก็บเช็คไว้ เขาบอกว่าจะไปขึ้นเงิน อาทิตย์กว่าแล้วยังไม่เห็นเงิน ทวงก็แล้วอะไรก็แล้ว เห็นเพื่อนเก่าๆ บอกว่าถ้ามาอย่างนี้ไม่ได้แน่ คือเงินมันควรที่จะเป็นของเรา เหมือนอย่างเราทำงานแล้ว ไม่ได้เงินเดือนแล้วรู้สึกอย่างไร เลยไม่เอาแล้วก็ออก”

สำหรับการออกไปจากสถานบริการของชายขายบริการ ผู้บริหารสถานบริการกล่าวเหมือนกันว่าส่วนใหญ่จะไม่มีการบอกกล่าวล่วงหน้าให้เจ้าของหรือผู้บริหารทราบ โดยมากจะหายไปเฉยๆ ไม่มีการยื่นเอกสารใบลาออกหรือแสดงความจำนงค์กับสถานบริการแต่อย่างใด ซึ่งทางสถานบริการเองก็ทราบดีในกรณีหากชายขายบริการคนใดหายไปโดยไม่ได้โทรศัพท์มาลาหรือแจ้ง แสดงว่าได้ย้ายบาร์ไปแล้ว

ไท่ เล่าถึงเวลาที่ตัดสินใจจะย้ายบาร์ว่า

“ไม่ลาออก จะหยุดไปเลย และทำอย่างนี้ตลอดทุกร้าน”

ผู้บริหารสถานบริการแห่งหนึ่งพูดถึงชายขายบริการที่ย้ายบาร์ว่า

“จะหายไปเลยไม่บอก เราจะรู้กัน เวลาเราพาลูกค้าไปที่ยวบงที่ไปเจออยู่บาร์โน้น เวลาเจอกันก็ไม่มีอะไรเกิดขึ้น บอกแล้วเด็กมาสมัครงานจะไม่มีอะไรผูกมัดอยู่แล้ว เพียงแต่ว่าในการทำงานในจุดนี้ มาทำกับเรา เราจะแนะนำสอนว่าจะทำอย่างไร เอาใจแขกเยอะๆ เราทำงานเราก็อยากได้รายได้ดีๆ”

บางครั้งผู้วิจัยได้เฝ้าสังเกตการณ์และคูปฤติกรรมของผู้บริหารในการทำงานแต่ละวันพบว่าหากวันไหนที่ชายขายบริการมาทำงานกันน้อย บรรดากัปตันจะมีอาการกระวนกระวาย ผู้วิจัยได้ยื่นกับปัดคนหนึ่งกล่าวอย่างกังวลว่า “เด็กย้ายบาร์หรือเปล่า ทำไมยังไม่ไผ่สหัวมาอีกปานนี้แล้ว” แม้ผู้บริหารจะยืนยันว่าไม่มีการย้ายบาร์ก็ตาม แต่ผู้วิจัยคิดว่า สิ่งที่น่าประหลาดคือ การย้ายบาร์มีแนวโน้มเกิดขึ้นและที่ผ่านมาก็เกิดขึ้นเป็นประจำ จนกับปัดตนเองพอที่จะมองออกว่าหากเหตุการณ์เป็นไปในลักษณะนี้น่าจะคาดเดาว่ามีความเป็นไปได้ที่อาจเกิดการ “ย้ายวิก” ขึ้นได้

ประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงาน

ในส่วนของประโยชน์อื่นอันเกี่ยวกับสภาพการจ้างของชายขายบริการที่ผู้วิจัยพบภายในสถานบริการ ประกอบด้วย

1. ลักษณะการประนีประนอมของผู้บริหารสถานบริการต่อเงื่อนไขและกฎข้อบังคับต่างๆ ที่ทางสถานบริการเป็นผู้กำหนดขึ้น เพราะเท่าที่พบทั้งผู้บริหารและชายขายบริการจะเข้าใจกันดี เข้าใจถึงความจำเป็นในการเข้ามาสู่อ่าชีพนี้นอกจากนี้ยังเข้าใจภาวะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบันที่ส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่มาเที่ยวลดลง ผลตอบแทนที่ลูกค้าจ่ายให้ในแต่ละครั้งลดลง เจ้าของสถานบริการยอมรับว่าปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจในปัจจุบันส่งผลอย่างมากต่อธุรกิจ

เพราะฉะนั้นรายได้บางอย่างที่เคยให้อาจจะถูกตัดทอนลงไป เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยงที่ชายขายบริการ ได้รับเมื่อมาทำงานตามเวลาที่กำหนด มีลักษณะคล้ายคลึงกับเบี้ยขยันที่ให้ตามสถานประกอบการทั่วไป แต่ทางสถานบริการได้ตัดออกไปแล้วโดยให้เหตุผลว่าต้องการลดรายจ่าย เช่นเดียวกับค่าเดินที่ชายขายบริการได้รับจากการขึ้นไปเดินอะโกโก้บนเวที ซึ่งคนที่เดินจะได้รับค่าเดิน 50 บาท เดิน 2 รอบ แม้ว่าชายขายบริการที่สถานบริการแห่งนี้ไม่ค่อยนิยมขึ้นไปเดิน มีเพียงไม่กี่คนที่ขึ้นเดิน แต่ผู้บริหารก็จะไม่มีการเพิ่มรอบเพราะทำให้ต้องจ่ายเงินค่าเดินเพิ่ม เหตุผลก็เพื่อความคุมรายจ่ายเช่นเดียวกัน

ขณะเดียวกันเมื่อมีการลดทอนรายได้ที่จ่ายให้กับชายขายบริการ สถานบริการก็จะผ่อนปรนในเรื่องของเงื่อนไข โดยจะไม่เข้มงวดมากเกินไป เท่าที่เฝ้าสังเกตการณ์ในสถานบริการแห่งหนึ่งพบว่า เมื่อชายขายบริการมาทำงานช้า ประมาณ 22.00 น. ผู้บริหารจะถามถึงเหตุผลว่าทำไมมาช้า ชายขายบริการชี้แจงว่าได้โทรศัพท์มาบอกไว้แล้ว ผู้บริหารจึงตักเตือนว่าถ้ามาทำงานสายกันหมดขกมาเที่ยวทางบาร์จะไม่มีพนักงานไว้คอยบริการ

2. การให้รางวัลหรือสิ่งของพิเศษเพื่อแสดงน้ำใจ การกระทำในลักษณะนี้จัดว่าเป็นประโยชน์อื่นของลูกจ้างอันเกี่ยวกับสภาพการจ้างภายในสถานบริการ เนื่องจากการให้สิ่งของอาจทำให้พนักงานที่ได้รับเกิดความรู้สึกที่ดีต่อผู้บังคับบัญชา ประทับใจ ตลอดจนพยายามทำงานให้ดียิ่งขึ้น

ใกล้เคียงถึงเหตุการณ์ในทำนองเดียวกันให้ฟังว่า

“มีอยู่ครั้งหนึ่ง แต่ผมไม่ได้ขออนะ พอตีผมจะกลับบ้าน ป้าเขาถามว่ากลับกี่วัน ผมบอกว่าอาทิตย์หนึ่ง ป้าถามว่ามีดั่งค์หรือเปล่า ผมบอกว่าไม่มี แกก็ถอดแหวนทอง หนักครึ่งสลึงให้ผม ถอดให้ต่อหน้า ที่อื่นก็ไม่เคยได้”

สิ่งที่นายจ้างปฏิบัติต่อชายขายบริการคนหนึ่งในลักษณะนี้อาจถูกมองในแง่การให้ “โดยเสน่หา” ได้ แต่หากมองโดยรวมแล้วจะไม่ทราบว่าเป็นพนักงานคนอื่นได้รับการปฏิบัติเยี่ยงนี้หรือไม่ ถือได้ว่าเป็นการกระทำเพื่อแสดงถึงความมีน้ำใจของผู้บริหารสถานบริการ สร้างความศรัทธาและความรู้สึกที่ดี เป็นการเสริมสร้างสภาพการทำงานให้ดำเนินไปในทางที่ดี

3. ประโยชน์ของผู้ที่ทำงานเป็นชายขายบริการประการหนึ่งได้แก่เรื่องการแต่งกาย กล่าวคือ ชายขายบริการสามารถแต่งกายอย่างไรก็ได้โดยกำหนดไว้เพียงเป็นการแต่งกายที่สุภาพเท่านั้น ซึ่งถือว่าเป็นประโยชน์แก่ตัวชายขายบริการ เพราะเงื่อนไขดังกล่าวสร้างความสะดวกสบายให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน

ส่วนทางผู้บริหาร การทำงานขายบริการกลางคืนไม่จำเป็นต้องใส่สูทผูกไท ส่วนใหญ่ผู้บริหารมักจะแต่งกายตามแบบที่พวกเขาต้องการ กลุ่มที่กระดุงกระดิง “ออกสาว” จะแต่งกายแสดงออกเต็มที่ การทำงานขายบริการจึงเอื้อประโยชน์ในการแต่งกายแก่ผู้บริหารด้วยเช่นกัน

4. ด้วยเงื่อนไขที่ว่างงานขายบริการเป็นงานที่ทำในเวลากลางคืนเป็นส่วนใหญ่ เพราะฉะนั้นด้วยลักษณะของงานแล้วไม่จำเป็นต้องทำงานนี้เป็นงานประจำ สามารถทำงานนี้

เป็นงานพิเศษเพื่อเสริมรายได้ ผู้ที่มีประจำทำอยู่แล้วในช่วงเวลากลางวันมีโอกาทำงานนี้ได้ เช่นกรณีของเอ ซึ่งทำงานเป็นฝ่ายจัดซื้อของบริษัทแห่งหนึ่ง เงินเดือนประมาณ 6,000-7,000 บาท เขาบอกว่าเงินเดือนน้อย ไม่พอใช้ เอเลยมาทำงานเป็นชายขายบริการเฉพาะคืน วันพฤหัสบดี สุกร์ เสาร์

นอกจากนี้บางคนมาขายบริการทางเพศเพื่อหารายได้พิเศษ เช่น ในกรณีของตน ซึ่งเป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยเอกชนแห่งหนึ่ง ต้องการหารายได้พิเศษเพื่อนำเงินไปซื้อเสื้อผ้าหรือของใช้ ซึ่งเป็นการแบ่งเบาภาระของผู้ปกครอง

ค่านายจ้างหรือผู้บริหารสถานบริการก็ได้ประโยชน์ในประเด็นนี้ด้วยเช่นกัน เช่น กรณีผู้บริหารสถานบริการคนหนึ่ง มีงานประจำเป็นหัวหน้าพนักงานของโรงแรมมีชื่อแห่งหนึ่ง ย่านราชดำริ หลังจากทำงานประจำเรียบร้อยแล้ว เขาสามารถแวะมาตรวจความเรียบร้อยต่างๆ ได้ ส่วนผู้บริหารของสถานบริการอีกราย มีงานประจำเป็นเลขานุการผู้บริหาร หลังจากเลิกงาน เขาจะเดินทางมายังสถานบริการเพื่อทำหน้าที่ผู้จัดการสถานบริการ

5. ชายขายบริการมีสิทธิพิเศษประการหนึ่งซึ่งอาจจัดได้ว่าเป็นประโยชน์อันเกี่ยวกับการทำงานได้ สิทธิพิเศษที่ว่าเกิดขึ้นระหว่างการให้บริการลูกค้า กล่าวคือ เมื่อลูกค้าสนใจขายบริการคนหนึ่งคนใดมักจะเรียกไปนั่งคุยกัน ระหว่างคุยกันนี้ โดยปกติซึ่งมักจะปฏิบัติกันคือ ลูกค้าจะสั่งเครื่องดื่ม เช่น น้ำอัดลม เบียร์ ฯลฯ ให้ชายขายบริการด้วย ชายขายบริการจะสั่งเครื่องดื่มได้ตามต้องการ สิทธิพิเศษข้อนี้จึงถือได้ว่าเป็นประโยชน์อันเกี่ยวกับการทำงานได้

บทที่ 7

กระบวนการแรงงานสัมพันธ์ในสถานบริการ

เนื้อหาในบทนี้ ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลและสิ่งที่ผู้วิจัยค้นพบจากออกภาคสนามและนำมาไขคำตอบให้กับคำถามนำวิจัย โดยเนื้อหาในบทที่ 7 นี้จะตอบคำถามนำวิจัยหลักที่ 2 ซึ่งถูกกำหนดไว้ดังนี้

กระบวนการแรงงานสัมพันธ์เป็นอย่างไร?

1. ขั้นตอนตั้งแต่การสรรหาคัดเลือก การรับสมัคร ข้อตกลงและเงื่อนไขการจ้างงาน ค่าจ้างและผลตอบแทน การขัดเกลาเชิงอาชีพ และระเบียบข้อบังคับในการทำงานของชายชายบริการเป็นอย่างไร?
2. ความสัมพันธ์ระหว่างลูกจ้างและนายจ้างหรือสถานประกอบการเป็นอย่างไร?

ในการเก็บข้อมูลเพื่อใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยจำเป็นต้องเข้าไปคลุกคลีภายในสถานบริการเพื่อเก็บข้อมูลโดยการสังเกต สัมภาษณ์ ด้วยวิธีดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยเข้าใจและรับรู้เกี่ยวกับสภาพความเป็นจริงของชายชายบริการและความเกี่ยวข้องกันระหว่างชายชายบริการและสถานบริการ ผู้วิจัยสังเกตว่า หากสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันไม่มีชายชายบริการ ซึ่งเป็นจุดขายสำคัญ สถานบริการเหล่านี้ซึ่งมีจำนวนมากมายในปัจจุบันจะไม่สามารถดำเนินธุรกิจอยู่ต่อไปได้ ดังนั้นสถานบริการจึงต้องพยายามจัดหาชายชายบริการที่หน้าตาดีและมีลักษณะตามที่ลูกค้าต้องการไว้ให้มาก เพราะฉะนั้นกระบวนการต่าง ๆ ตั้งแต่การสมัคร การคัดเลือก การเรียนรู้อาชีพ ฯลฯ จึงมีบทบาทสำคัญ

กระบวนการในการสมัครชายชายบริการ ประกอบด้วย

7.1 กระบวนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากร

การสมัครเข้าทำงานเป็นชายชายบริการของสถานบริการทั้ง 4 แห่งที่เก็บข้อมูล แต่ละสถานบริการไม่มีพนักงานทำหน้าที่ฝ่ายบุคคลโดยตรง ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการรับสมัครคือเจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการ โดยเจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการจะเป็นผู้รับสมัครชายชายบริการด้วยตัวเอง ส่วนผู้สมัครต้องมาสมัครด้วยตัวเองเช่นกัน ซึ่งปกติขั้นตอนในการรับสมัครจะไม่ต้องผ่านบุคคลอื่นอีก เจ้าของหรือผู้บริหารจะเป็นผู้ตัดสินใจได้เองเมื่อพิจารณาความเหมาะสมต่างๆ แล้ว

แต่ก่อนที่จะเข้ามาสมัครนั้น กระบวนการที่สำคัญอันหนึ่งก่อนเข้าสู่อาชีพนี้คือ ช่องทางในการก้าวเข้ามาสู่อาชีพขายขายบริการหรือช่องทางของข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอาชีพนี้อันนำมาสู่การสมัครเข้าทำงานในที่สุด ซึ่งภายหลังจากที่ได้พูดคุยกับขายขายบริการ สามารถจำแนกแนวทางในการก้าวเข้าสู่อาชีพขายขายบริการออกเป็น 2 แนวทางหลักๆ คือ

1. จากประกาศรับสมัครตามสิ่งพิมพ์เฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน หนังสือพิมพ์ซึ่งมักจะเป็นหนังสือพิมพ์กีฬา โดยจะไม่ระบุชัดเจนว่าเป็นอาชีพขายบริการ เพียงแต่ระบุว่าเป็นพนักงานต้อนรับชาย บุคคลลึกลับ รายได้สูง พร้อมทั้งให้หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อไว้ในโฆษณา ผู้ที่เห็นโฆษณาแล้วสนใจกับงานดังกล่าวก็จะโทรศัพท์กลับไปถามว่าเป็นงานอะไร สถานบริการบางแห่งอาจจะบอกรายละเอียดคร่าวๆว่าเป็นงานอะไร ถ้าสนใจก็จะนัดแนะให้มาคุยกันที่สถานบริการอีกทีเพื่อดูตัวว่าพอจะทำงานได้หรือไม่ แต่บางแห่งอาจจะให้มาพบที่บาร์เลยเพราะอย่างน้อยเพื่อดูตัวว่ามีรูปร่าง หน้าตาดีหรือไม่ หากเห็นว่ารูปร่าง หน้าตาใช้ได้ เจ้าของสถานบริการหรือผู้บริหารจะพูดโน้มน้าวใจให้ผู้มาสมัครเกิดความสนใจที่จะเข้ามาทำมากขึ้น วิธีการนี้จะช่วยให้สถานบริการไม่พลาดโอกาสได้เด็กที่มีหน้าตาดีเข้าบาร์เพิ่มมากขึ้น

เอ เล่าให้ฟังว่า

“แต่ก่อนทำทองอยู่ แล้วอ่านเจอในหนังสือพิมพ์ เลยลองโทรมาคุยดูว่าเป็นงานประเภทไหน เลยลองมาทำดู เห็นไปได้ก็เลยไปลาออกจากงานแล้วมาทำที่นี่”

2. จากคำแนะนำของคนรู้จักและเพื่อนที่เคยขายบริการมาก่อนหน้าแล้ว เพื่อนหรือคนที่รู้จักเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการรับข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพขายบริการ โดยกลุ่มคนพวกนี้จะเป็นผู้แนะนำให้รู้จักอาชีพนี้ว่าเป็นอย่างไร ต้องทำอะไรบ้าง รายได้เป็นอย่างไร หากผู้ที่ได้รับข้อมูลมีความสนใจอาจจะเข้าสู่อาชีพโดยผ่านความช่วยเหลือจากเพื่อนที่ขายบริการอยู่ในสถานบริการกลุ่มนี้มาก่อน

ก๊วง เล่าให้ฟังว่า

“ตอนแรกไม่คิดว่าจะทำตรงนี้ ทำงานบริษัทเฟอร์นิเจอร์ ประกอบเฟอร์นิเจอร์แล้วเพื่อนชวนมาเที่ยวสะพานควาย เพื่อนเองก็ไม่ได้ทำตรงนี้ มาเที่ยวเล่นเฉยๆ แล้วมาเจอเพื่อนของเพื่อนอีกที เขาชวนมาทำ เห็นว่ารายได้ดีก็ลองทำ”

บอยเป็นขายขายบริการอีกคนที่เข้ามาสู่อาชีพนี้จากคำแนะนำจากเพื่อน เขาเล่าว่า “พอดีเดินเรื่อยเปื่อยไป แถวพัฒนาพงษ์พอดีมีฝรั่งคนหนึ่งเข้ามาคุยด้วยเราฟังแล้วไม่รู้เรื่องเลยเรียกคนแถวนั้นมาคุยให้ เขาคุยกันเอง อยู่ๆ ฝรั่งก็ให้เงินมา 20 บาท แล้วก็ไป ก็เลยได้รู้จักเพื่อนคนนี้ เขาถามผมว่าไปไหนหรือ? ผมบอกว่ามาสมัครงาน เขาก็มาสมัครเหมือนกัน ผมถามว่างานอะไรหรือ? เขาบอกว่างานบาร์? ผมก็ถามว่าเป็นยังไง ก็ถามเขาว่าผมทำได้มั๊ย ตอนนั้นอะไรก็คิดว่าไว้ก่อน”

นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ ผู้ศึกษาพบว่าชายขายบริการที่ทำงานอยู่ในปัจจุบัน บางคนยังทำหน้าที่เป็นสื่อในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพขายบริการแก่บุคคลอื่นๆ ด้วย โดยจะเกิดขึ้นเมื่อชายขายบริการเดินทางกลับไปยังบ้านเกิดในต่างจังหวัด เพื่อนในต่างจังหวัดของชายขายบริการมักจะถามถึงงานที่ทำอยู่ที่กรุงเทพฯ ถามถึงรายได้ ชายขายบริการเล่าว่าเพื่อนบางคนของเขาให้ความสนใจและอยากเข้ามาลองทำ

อย่างไรก็ตาม นอกจาก 2 แนวทางหลักข้างต้นแล้ว ยังมีแนวทางอื่นๆ อีก เช่น จากใบปิดประกาศหน้าสถานบริการ ซึ่งข้อความจะมีลักษณะเดียวกันกับโฆษณาในหนังสือพิมพ์ ผู้ที่สนใจสามารถเดินเข้าไปสมัครได้ทันที นอกจากนี้ชายขายบริการบางคนเข้ามาทำงานโดยไม่ได้ตั้งใจเช่นในกรณีของทีป เขาเล่าให้ฟังว่าเขารู้จักกับป้าคนหนึ่งพี่ชายของอยู่หน้าสถานบริการเย็นวันหนึ่งเขาเดินมาคุยกับป้า บังเอิญเจ้าของสถานบริการมาพบ แล้วสนใจในตัวเขา หลังจากนั้นให้เด็กที่บาร์มาคุยติดต่อกับเขา หลังจากนั้นกลับไปนอนคิด ในที่สุดอีกวันต่อมาเขาก็ตัดสินใจลองทำดู

จากการเก็บข้อมูลสังเกตว่าผู้ที่มาสมัครส่วนใหญ่จะเข้ามาสมัครในช่วงบ่าย ซึ่งช่วงเวลาดังกล่าวสถานบริการเหล่านี้ยังไม่เปิดบริการ ทำให้การพูดคุยรวมถึงกระบวนการอื่นๆ สามารถกระทำได้โดยสะดวก

งานศึกษาวิจัยที่ผ่านมา ได้ระบุ คุณลักษณะของผู้ที่จะเข้าสู่อาชีพขายบริการไว้ดังนี้¹

1. ผู้สมัครต้องมีร่างกายสมบูรณ์แข็งแรง
2. ผู้สมัครจะมีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 16-25 ปี ถ้ามากหรือน้อยกว่านี้บาร์จะไม่รับ เพราะแขกที่มาเที่ยวจะถือว่า ผู้ที่อายุเกิน 25 ปีแก่เกินไปที่พวกเขาจะต้องการหรือรับบริการทางเพศ ถ้าน้อยกว่า 16 ปีก็ถือว่าเด็กเกินไป
3. ผู้สมัครต้องมีบุคลิกและหน้าตาอยู่ในขั้นดีและดีมาก เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แขกที่มาเที่ยวสนใจและใช้บริการทางเพศ

สำหรับค่าสมัคร สถานบริการทั้ง 4 แห่งที่เก็บข้อมูล ผู้สมัครไม่ต้องเสียค่าสมัครแต่อย่างใด แต่จากการศึกษาของ ประกอบ ศรีวิจนะ² ระบุว่า บางสถานบริการอาจเรียกเก็บค่าสมัครสูงถึง 300 บาท ค่าสมัครนี้ทางสถานบริการชี้แจงว่าเป็นค่าสวัสดิการที่จัดให้กับพนักงาน นอกจากนี้เพื่อเป็นมาตรการลงโทษมิให้พนักงานหยุดงานหรือหายไปเป็นเวลานาน ทางสถานบริการจะให้ผู้ที่ต้องการกลับมาทำงานใหม่ต้องเสียค่าสมัครในอัตราที่สูง โดยจะคำนวณจาก

¹ อนันต์ นาวิไล, “กระบวนการการกลายเป็นผู้ขายชายตัว,” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะโบราณคดี มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2537, น. 34.

² ประกอบ ศรีวิจนะ และ ดวงพร คำณูณวัฒน์, “ผู้ขายชายตัว,” (กรุงเทพมหานคร : สหธรรมิก), 2539, น.13-15.

จำนวนวันหยุดของคุณด้วยอัตราค่าออฟ แต่ในทางปฏิบัติการเก็บค่าสมัครใหม่จะมีจำนวนไม่แน่นอน พร้อมทั้งระบบปัจจัยที่ใช้ในการคำนวณค่าสมัครใหม่ ประกอบด้วย

1. ความพอใจของเจ้าของกิจการหรือผู้จัดการที่พิจารณาตัดสินว่าควรจะเรียกเก็บเป็นจำนวนเท่าใด โดยหากผู้พิจารณามีความรักใคร่ชอบพอยุ่ชยบริการคนใดเป็นพิเศษอาจจะมีการลดทอนอัตราค่าสมัครลงได้

2. ความประพฤติของชายชายบริการเมื่อครั้งทำงานอยู่ว่าเป็นคนดี ประพฤติดีและซื่อสัตย์หรือไม่ ถ้าหากประวัติดี ค่าสมัครจะลดน้อยลง แต่หากประวัติไม่ดีก็จะถูกเรียกค่าสมัครในอัตราที่สูง

เมื่อสมัครเป็นชายชายบริการ ผู้ที่ต้องการเป็นชายชายบริการต้องผ่านกระบวนการต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การสัมภาษณ์

หลังจากผู้สมัครแสดงความจำนงจะเข้ามาทำงานในตำแหน่งชายชายบริการ ปกติแล้ว เจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการจะทำการสัมภาษณ์ผู้สมัครทันที จุดประสงค์ของการสัมภาษณ์ไม่ได้เน้นมากนัก เป็นเพียงเพื่อทราบข้อมูลส่วนตัวของผู้สมัครแต่ละคนเท่านั้น เช่น อายุ การศึกษา ประวัติการทำงาน ที่อยู่อาศัย ประสบการณ์ทางเพศสัมพันธ์แบบชายรักเพศเดียวกัน ความสามารถและรูปแบบในการให้บริการทางเพศ ฯลฯ ในระหว่างสัมภาษณ์ ผู้สัมภาษณ์จะสังเกตรูปร่างลักษณะภายนอกของผู้สมัครด้วยว่าตรงกับความต้องการของสถานบริการหรือไม่ และเมื่อมาทำงานจะเป็นที่ที่ต้องการของลูกค้าหรือไม่ เนื่องจากแต่ละสถานบริการมีเงื่อนไขในการรับชายชายบริการที่แตกต่างกัน

ผู้ศึกษามีโอกาสร่วมสังเกตการณ์บรรยากาศการสัมภาษณ์ผู้สมัครของสถานบริการแห่งหนึ่ง ตลอดเวลาสัมภาษณ์ซึ่งกินเวลาไม่เกิน 10 นาที บรรยากาศเป็นไปอย่างไม่เป็นทางการ เจ้าของใส่ชุดสบายๆ สวมเสื้อยืด กางเกงขาสั้น ส่วนผู้ที่มาสมัครใส่เสื้อแขนยาว สวมกางเกงยีนส์ขาม้าหลวมๆ ตามสมัยนิยม สวมรองเท้าผ้าใบสีน้ำเงิน ผู้สมัครเป็นคนผิวสองสี ผิวเกลี้ยงไม่มีสิวฝ้า สังเกตดูเหมือนว่าแต่งหน้ามาด้วย รวมทั้งริมฝีปากคล้ายกับดอลิปมันมาบางๆ เพราะค่อนข้างสะอาดแสงไฟขณะพูดคุยสัมภาษณ์ ส่วนทรงผมเป็นทรงผมบ๊อบ ปล่อยยาวถึงบ่า แม้จะยาวแต่จัดแต่งเรียบร้อย สายตาค่อนข้างลอกแลก หลุกหลิก ไม่มีความมั่นใจ

เจ้าของสถานบริการจะเริ่มต้นการสัมภาษณ์ด้วยการซักไซ้ประวัติคร่าวๆ สาเหตุที่จะก้าวเข้ามาเป็นชายชายบริการ ประสบการณ์ทางเพศ รสนิยมทางเพศ สำหรับในกรณีนี้ผู้ศึกษาได้มีโอกาสได้สังเกตการณ์นั้น เจ้าของสถานบริการบอกปฏิเสธไม่รับพร้อมทั้งแนะนำให้ลองไม่สมัครที่อื่น เนื่องจากเจ้าของสถานบริการได้พิจารณาจากสภาพการแต่งกาย ทรงผม ความเรียบร้อยในการตัดเล็บ การแต่งหน้า เห็นว่าน่าจะเป็นกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน นอกจากจะไม่ใช้กลุ่มที่ทางสถานบริการต้องการแล้ว หากรับเข้ามายังอาจจะก่อให้เกิดปัญหาพนักงานมีความ

สัมพันธ์กันเอง และปัญหาอีกจำพวกต่างๆ จะตามมาภายหลังได้ เพราะฉะนั้นจึงเลือกที่จะ “ตัดไฟตั้งแต่ต้นลม”

นอกจากนี้ผู้ศึกษายังมีโอกาสเห็นผู้สมัครคนหนึ่งซึ่งเดินเข้ามาสมัครอย่างมั่นใจ บ่งบอกว่ามีความตั้งใจที่จะมาทำงาน เป็นชายร่างใหญ่หนา สังเกตจากภายนอกน่าจะเป็นชายรักต่างเพศ ลักษณะการแต่งกายของชายผู้นี้จะออกไปในแนววัยรุ่นนิยม กล่าวคือ สวมเสื้อเชิ้ตลายสก๊อตแขนสั้นคออ่อนข้างคับ รัดรูป นุ่งกางเกงยีนส์ทรงเดปซึ่งได้รับการตกแต่งให้มีร่องรอยขาดเป็นริ้วๆ สวมรองเท้าหนังสีดำ การสัมภาษณ์มีขึ้นไม่ถึง 5 นาที เจ้าของสถานบริการกล่าวว่า ก่อนหน้านี้เคยมาสมัครแล้วแต่ไม่รับไว้เนื่องจากมองดูแล้วท่าทางไม่ค่อยน่าไว้วางใจนัก ลักษณะเหมือนนักเลง อาจจะทำให้เกิดปัญหาด้านการปกครองขึ้นภายหลังได้

สำหรับครั้งสุดท้ายที่ผู้ศึกษาได้มีโอกาสสังเกตบรรยากาศกับรับสมัคร เป็นผู้สมัคร 2 คนที่เป็นเพื่อน ทั้งสองคนโทรศัพท์มาติดต่อไว้ก่อนแล้ว ครั้งนี้เดินทางมาคุยกับผู้บริหาร ชายคนแรกดูผิวขาว ผอมยาว หน้าตาสะอาดเกลี้ยงเกลา สวมเสื้อเชิ้ตแขนขาว กางเกงยีนส์ รองเท้าผ้าใบ ส่วนอีกคนผิวคล้ำ ผอมสั้นกว่า แต่งกายคล้ายๆ กัน หน้าตาไม่ดีเท่าเพื่อน ผู้ศึกษาสังเกตการณ์อยู่ห่างๆ ได้ยินเจ้าของบาร์อธิบายให้ฟังถึงลักษณะของงาน พยายามชี้ให้เห็นถึงรายได้ที่เป็นกอบเป็นกำ โดยเจ้าของบาร์ถามชายชายบริการคนอื่นที่เดินผ่านไปมา ด้วยเสียงดังๆ ว่า “เคยทำรายได้สูงสุดต่อเดือนเท่าไร และต่ำสุดเท่าไร” ชายชายบริการก็บอกรายได้คร่าวๆ บางคนมีรายได้ตกประมาณ 15,000 บาทถึง 35,000 บาท แต่ละคนไม่เท่ากันแล้ว แต่แขก และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ผู้ศึกษาคิดว่าผู้สมัคร 2 คนคงสนใจกับงานใหม่ไม่น้อย หลังจากนั้นผู้สมัครได้ยื่นเจ้าของบาร์บอกให้ชายคนแรกลองถอดเสื้อดูสัดส่วนร่างกายก่อนบนชายคนแรกปฏิบัติตาม เขาปลดกระดุม ถอดเสื้อออกแต่พอประมาณ พอให้เห็นท่อนบน แล้วหมุนให้ดู 1 รอบ แล้วสวมกลับอย่างเดิม แต่เพื่อนอีกคนที่มาด้วย เจ้าของบาร์ไม่ได้ให้ถอดเสื้อดูเจ้าของไม่สนใจมากนัก หลังจากนั้นอีกสักครู่เจ้าของบาร์พาทั้งสองคนขึ้นไปชั้นบน ผู้ศึกษาคาดว่าเป็นช่วงการตรวจขนาดอวัยวะเพศ ทั้งสองคนหายไปกับเจ้าของบาร์สักครู่ใหญ่ๆ แล้วลงมาที่นั่งที่เดิมสักพักจึงกลับไป เจ้าของบาร์บอกว่าทั้งสองคนขอติดดูก่อน ติดเพื่อน รอดูว่าเพื่อนจะทำด้วยหรือเปล่า

ทั้งสามกรณีบ่งชี้ให้เห็นได้เป็นอย่างดีว่า ผู้ที่มาสมัครทุกคนไม่ได้มีโอกาสเป็นชายบริการเสมอไปเนื่องจากแต่ละสถานบริการจะมีมาตรฐานหรือเงื่อนไขเฉพาะของแต่ละแห่งเป็นตัวกำหนดในการรับพนักงานแต่ละคน แต่สำหรับชายบริการที่เคยผ่านงานจากสถานบริการอื่นมาบ้างแล้วนั้น เจ้าของสถานบริการแห่งใหม่เพียงแต่สัมภาษณ์ถึงสาเหตุที่ย้ายมาเพื่อป้องกันปัญหาที่ติดตัวมา ส่วนเรื่องของงานนั้นอธิบายให้ฟังเพียงเล็กน้อยเพราะผู้ที่เคยทำงานส่วนใหญ่จะทราบที่อยู่แล้ว

2. การตรวจสภาพร่างกาย

กระบวนการสำคัญซึ่งถือได้ว่าเป็นขั้นตอนสำคัญที่เป็นส่วนประกอบหลักในการรับสมัคร คือการตรวจขนาดของอวัยวะเพศ โดยทางสถานบริการจะอ้างว่าการตรวจขนาดนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเสนอขายบริการให้กับลูกค้าที่มาเที่ยว เพราะบางครั้งลูกค้าต้องการขายขายบริการหน้าตาธรรมดา แต่ต้องมีขนาดอวัยวะเพศดีกว่าคนอื่น ผู้บริหารจะได้เรียกขายขายบริการได้ถูกใจลูกค้า

สำหรับวิธีการในการตรวจขนาดอวัยวะเพศ ขายขายบริการเล่าให้ฟังว่า โดยทั่วไปพนักงานของทางร้าน ซึ่งโดยทั่วไปมักจะเป็นเจ้าของ ผู้จัดการ หรือกัปตันจะพาไปในห้องมิดชิด บางแห่งอาจจะใช้เป็นห้องน้ำ หลังจากนั้นผู้สมัครจะต้องทำอวัยวะเพศให้แข็งตัวเพื่อให้เห็นถึงขนาดและส่วนสัดขณะที่แข็งตัว ซึ่งอาจจะมีการวัดขนาดเก็บเป็นบันทึกไว้

การตรวจขนาดของอวัยวะเพศนั้นแต่ละสถานบริการจะไม่เหมือนกัน สถานบริการบางแห่งไม่บังคับให้ผู้มาสมัครแสดงของลับของตน เพียงแต่ให้บอกขนาดไว้เท่านั้นก็มี ขณะที่บางสถานบริการอาจถึงขั้นต้องผ่านการมีเพศสัมพันธ์กับพนักงานของสถานบริการซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นเจ้าของ หรือผู้บริหารเหล่านั้นนั่นเอง ซึ่งเรียกขั้นตอนดังกล่าวว่า “เทสต์เด็ก”

ผู้ศึกษาถามขายขายบริการว่าผ่านกระบวนการตรวจวัดขนาดถึงขั้นการมีเพศสัมพันธ์บ้างแล้วหรือไม่

กุง เล่าเกี่ยวกับการเทสต์เด็กให้ฟังว่า

“ที่(ชื่อบาร์) เขาจะไม่สัมภาษณ์อะไรมาก เข้าไปเขาก็ถามว่าเคยผ่านงานบ้างหรือเปล่า เคยทำที่ไหนมาก่อนหรือเปล่า แต่ที่(ชื่อบาร์)จะ “เทสต์” เด็กทุกคน ถ้าไม่ทดลองกับเด็ก ก็ให้เด็กทำให้ดูว่าใหญ่แค่ไหน ก็มีที่นี้ ที่สีลมไม่ “เทสต์” เด็กถามเฉยๆ ว่าใหญ่เท่าไร มีอยู่ 3-4 ที่ย่านสะพานควายที่ “เทสต์” ปกติเด็กเขาจะรู้ที่ไหน “เทสต์” เด็กที่ไหนไม่ “เทสต์” เด็ก แต่ที่ (ชื่อบาร์) “เทสต์” เด็กแทบทุกคน เพื่อนเข้าไปก็ “เทสต์” ทุกคน”

นอกจากนี้กุงยังเล่าอีกว่า หลังจากการ “เทสต์” แล้ว บางสถานบริการจะให้ค่าตอบแทนแก่เด็กที่ผ่านการ “เทสต์” ด้วยไม่ว่าจะตัดสินใจทำงานหรือไม่ก็ตาม สนนราคาค่าตอบแทนไม่แน่นอน แต่ไม่เกิน 500 บาท การให้ค่าตอบแทนนี้ถือได้ว่าเป็นการสร้างความคุ้นเคยและทำให้ผู้สมัครเริ่มติดใจกับงานที่สามารถหาเงินได้รวดเร็ว

หากผู้สมัครผ่านทั้งกระบวนการสัมภาษณ์ การตรวจสภาพร่างกายและตัดสินใจทำงานจะต้องนำหลักฐานมาให้กับทางสถานบริการ โดยปกติจะใช้สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน และรูปถ่าย สถานบริการบางแห่งจะยึดบัตรประชาชนตัวจริงของผู้สมัครไว้ด้วย แล้วถ่ายสำเนาบัตรประชาชนให้ไว้ใช้แทนตัวจริง แต่มีน้อยแห่งที่ยึดบัตรตัวจริง ส่วนเหตุผลที่ทางสถานบริการต้องการเอกสารข้างต้นนั้น เจ้าของและผู้บริหารสถานบริการให้เหตุผลว่าเป็นการประกันว่า ผู้ที่มาขายบริการจะประพฤติตัวไม่เหมาะสม เช่น ลักทรัพย์ของลูกค้าที่ออฟฟอก

ไป หากจำเป็นต้องตามตัวก็สามารถทำได้ และเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าอีกด้วย แต่สำหรับสถานบริการที่ยึดบัตรประชาชนตัวจริงนั้น ชายขายบริการมักไม่เห็นด้วยกับการกระทำดังกล่าว เนื่องจากเป็นการผูกมัดมากเกินไป และชายขายบริการหลายคนก็ออกไปมักจะประสบปัญหากับการขอบัตรประชาชนคืน ชายขายบริการที่ลาออกจะได้รับบัตรประชาชนได้ทันที โดยต้องรออีกประมาณ 15 วันจึงจะมารับได้ สถานบริการให้เหตุผลว่าต้องรอว่าลูกค้าร้องเรียนอะไรหรือเปล่า

ผู้ศึกษาได้มีโอกาสพูดคุยกับท๊อป ชายขายบริการของสถานบริการที่ยึดบัตรประชาชนในวันสุดท้ายซึ่งท๊อปได้ตัดสินใจเลิกอาชีพขายบริการทางเพศ ท๊อปได้มาปรับทุกข์ให้ผู้ศึกษาฟังว่าทางสถานบริการไม่ยอมคืนบัตรประชาชนให้ โดยอ้างว่าต้องรอ 15 วัน แต่เขาไม่สามารถรอถึง 15 วันตามที่สถานบริการกำหนดได้เนื่องจากต้องการเดินทางกลับจังหวัดเลย ที่พักก็ไม่มีเงินก็ไม่ค่อยดี หากจะเดินทางไป-กลับระหว่างกรุงเทพฯ-เลยเพื่อมารับเพียงบัตรประชาชนคงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ในที่สุดท๊อปตัดสินใจไม่ไปรับบัตรประชาชนตัวจริงจากเจ้าของสถานบริการแต่จะไปทำบัตรประชาชนใหม่ ณ อำเภอที่บ้านเกิดเพื่อตัดปัญหาต่างๆ ทิ้งไป

ผู้ศึกษาเชื่อว่าปัญหาเกี่ยวกับเอกสารสำคัญบัตรประชาชนที่ใช้ในการสมัครในทำนองเดียวกับที่ท๊อปประสบนั้นได้เกิดขึ้นกับชายขายบริการมาบ้างแล้วก่อนหน้านี้ และหลังจากที่ท๊อปได้เดินทางกลับจังหวัดเลยได้ไม่นาน ผู้ศึกษาได้มีโอกาสสัมภาษณ์ไก่อ ซึ่งเขาเคยทำงานที่สถานบริการแห่งเดียวกับท๊อป ไก่อยืนยันถึงปัญหาการขอบัตรประชาชนคืนจากสถานบริการแห่งนั้น แต่เนื่องจากไก่อยังทำงานอยู่ย่านที่สถานบริการแห่งนั้นตั้งอยู่จึงไม่ลำบากนักในการติดต่อเพื่อขอคืน ไก่อบอกว่าใช้เวลาเป็นเดือนกว่าที่ทุกอย่างจะเรียบร้อยและไม่รู้สึกอยากเข้าทำงานกับสถานบริการแห่งนั้นอีก

7.2 กระบวนการขัดเกลาเชิงอาชีพ

กระบวนการขัดเกลาเชิงอาชีพเป็นกระบวนการที่ต้องใช้เวลาและมีผู้เข้ามาเกี่ยวข้องหลายบุคคล โดยจำแนกผู้มีบทบาทในการขัดเกลาเชิงอาชีพและรูปแบบที่เกิดขึ้นของแต่ละบุคคล ได้ดังนี้

1. เจ้าของบาร์หรือผู้บริหารสถานบริการ

สำหรับบุคคลทั่วไปในสังคม การขายบริการทางเพศให้กับชายรักเพศเดียวกันเป็นสิ่งแปลก เป็นงานที่บุคคลทั่วไปในสังคมไม่ยึดปฏิบัติ แม้ว่าผู้ที่มาสมัครส่วนใหญ่จะเคยทราบถึงพฤติกรรมรักเพศเดียวกันบ้าง แต่น้อยคนที่จะทราบว่ามีการยึดการขายบริการทางเพศให้แก่ผู้มีพฤติกรรมรักเพศเดียวกันอย่างเป็นทางการเป็นกิจจะลักษณะในรูปของธุรกิจ ขณะที่บางคนทราบแต่เพียงผิวเผิน ซึ่งบางครั้งเป็นความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมดังกล่าวอย่างไม่ถูกต้อง

บอย ก่อนที่เขาจะมาเป็นชายขายบริการ เป็นคนที่ไม่ชอบกะเทย โดยเฉพาะที่ทำให้ตัว กระตุ้งกระตึง ส่งเสียงกรีดกรีด แต่เมื่อมาทำงานตรงนี้ มีการเรียนรู้ เขาตระหนักสิ่งที่เขาคิด บางอย่างอาจจะผิด เขาบอกว่า

“เข้าไปตอนแรกๆ ก็กดดันนิดหน่อย เพราะแต่ก่อนผมเป็นที่คนแอนด์กับเรื่องพวกนี้ เห็นพวกกะเทยแล้วขยาดไม่กล้าเข้าไปยุ่ง เราไม่รู้ เราก็เลยกลัว แต่พอมาเริ่มทำงาน แต่พอ..นานๆ เข้า เรารู้สึกที่...เออ...คนเรานิสัยมันไม่เหมือนกัน อย่างที่เราเห็นไม่ใช่อย่างที่เราคิด บางคนก็นิสัยดี อีกร้อยเขาก็มีความสามารถ ดีกว่าพวกเราคด้วย คนที่เขาเป็นในสภาพนี้ ก็เลยทำให้รู้สึกความคิดเปลี่ยนไป เขาอยู่ในนี้เขาคงกดดันในการที่เขาไม่ สามารถเปิดตัวเองได้ เปิดเผยตัวเองว่าชอบผู้ชายคงทำไม่ได้ ก็เลยต้องมาเที่ยวแบบนี้ ก็น่าเห็นใจเขาตรงจุดนี้ บางคนเปิดตัวเองไม่ได้ในหน้าที่การงานเขาก็บอกไม่ได้”

แต่เมื่อตัดสินใจสมัครงานขายบริการทางเพศถือว่ากระบวนการเรียนรู้ทางอาชีพได้เกิดขึ้นแล้วนับตั้งแต่ขั้นตอนการสมัคร กล่าวคือ เมื่อมีผู้เข้ามาสมัคร ทางเจ้าของบาร์จะทำหน้าที่ปฐมนิเทศ โดยให้ความรู้เกี่ยวกับลักษณะของงานที่จะต้องทำคร่าวๆ เจ้าของบาร์จะถามความพร้อมของผู้สมัครว่าทำได้หรือไม่ การเรียนรู้จากการคำอธิบายของเจ้าของบาร์จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการเรียนรู้ทางอาชีพ โดยเฉพาะผู้ที่ไม่เคยรับทราบเกี่ยวกับอาชีพนี้มาก่อน อย่างในกรณีของบอยความคิดที่มีต่อผู้มีพฤติกรรมรักร่วมเพศเดียวกันเริ่มเปลี่ยนแปลงไปหลังจากมีการขัดเกลาทางอาชีพ

ไก่อเป็นชายขายบริการอีกคนที่กล่าวว่า สำหรับเขาแล้ว กัปตันเป็นผู้ที่มีบทบาทมากในการเรียนรู้เกี่ยวกับอาชีพ ไก่อเล่าว่า

“กัปตันเป็นอันดับหนึ่งเลย เขาจะถามว่าไก่อทำอะไรเป็นย่าง ผมก็บอกว่าผมทำได้อย่างเดียว คือ “รุก” แต่ “รับ” ผมทำไม่ได้ “ไม้ก” ผมก็ทำไม่ได้ เขาก็บอกเดี่ยวค่อยๆ เป็น ค่อยๆ ไปกันนะ ค่อยๆ ศึกษาเรียนรู้ แล้วเคยนอนกับผู้หญิงมั๊ย ผมบอกเคยครับ ทำอะไรมั๊ย ผมก็บอกจวบ ไซ้ตามนม จับนม เขาก็บอกทำคล้ายๆ ผู้หญิง ค่อยๆ ทำไป เดี่ยวก็เรียนรู้เอง แล้วก็เรียนรู้ตามที่เขابอก เพื่อเขาก็บอก”

บทบาทของเจ้าของบาร์หรือผู้บริหารสถานบริการบางแห่งจะยังมีมาก โดยเฉพาะในสถานบริการที่มีการ “เทสต์เด็ก” หรือการมีเพศสัมพันธ์กับผู้สมัคร แม้ว่าเจ้าของบาร์จะถูกมองว่าอาศัยโอกาสดังกล่าวนั้นมีเพศสัมพันธ์กับผู้ขาย แต่เจ้าของบาร์จะให้เหตุผลว่าเป็นการสอนเทคนิควิธีการให้แก่ผู้มาใหม่ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการออกไปกับลูกค้าในอนาคต

เจ้าของบาร์หรือผู้บริหารสถานบริการจะทำหน้าที่ของตนตลอดช่วงระยะเวลาที่ชายขายบริการยังทำงานกับสถานบริการ โดยจะออกมาในรูปแบบของการสั่งสอน การแนะนำ ซึ่งชายขายบริการจะได้รับการขัดเกลาจากเจ้าของบาร์ตลอดเวลา

2. เพื่อนร่วมงาน

เพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนร่วมอาชีพเป็นผู้ที่มีบทบาทสูงในการขัดเกลาทางอาชีพสำหรับชายขายบริการ โดยปกติแล้วเมื่อเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของชายขายบริการในสถานบริการ ผู้ที่เข้าไปใหม่ต้องพบปะกับเพื่อนร่วมอาชีพที่เคยผ่านงานมาแล้ว ภายใต้สภาพการณ์ดังกล่าว การปฏิสังสรรค์ระหว่างเพื่อนจะเกิดขึ้น ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับอาชีพที่ทำ ลักษณะและรูปแบบการให้บริการ จะถ่ายทอดจากเพื่อนที่ผ่านงานหรือเป็นงานไปสู่เพื่อนใหม่ที่ก้าวเข้ามา

สาเหตุที่ทำให้บทบาทของเพื่อนสำหรับอาชีพนี้มีสูงเนื่องจากอาชีพนี้เป็นอาชีพที่น่าอับอายแม้ว่าชายขายบริการจะพยายามให้เหตุผลกับตัวเองเสมอว่าเป็นงานสุจริตก็ตาม เมื่อสังคมไม่ยอมรับเพราะฉะนั้นพวกเขาจึงมีคบค้ำกันเฉพาะกลุ่มเพื่อนที่ร่วมอาชีพเดียวกัน เนื่องจากสามารถพูดคุยกันได้ทุกเรื่อง ไม่ต้องอับอาย

อีกประการหนึ่งคือ ชายขายบริการส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 18-27 ปี ผู้ที่อยู่ในวัยนี้เป็นช่วงที่ต้องการเพื่อนและให้ความสำคัญกับเพื่อนมาก เพื่อนจะทำหน้าที่ทั้งให้คำปรึกษาหารือ แนะนำ และเป็นเพื่อนเที่ยว ชีวิตของชายขายบริการมักจะแวดล้อมอยู่ในกลุ่มของเพื่อนร่วมอาชีพตลอดเวลา ทั้งเวลาทำงานและเวลานอน เนื่องจากชายขายบริการมักเช่าห้องพักหรือห้องพักอยู่ด้วยกัน

ยอด เล่าให้ฟังถึงอิทธิพลและบทบาทของเพื่อนต่อการเรียนรู้กันว่า

“เพื่อนหรือครับ? ไม่มีอิทธิพลอะไร ทำงานมันก็ไปคนละทาง ไปคนละคน ส่วนใหญ่จะคุยกันเรื่องเงินที่ได้มากกว่า คุยกันว่าได้มาเท่าไร ใช้อะไรไม่คอยมีเรื่องแซงก็มีคุยกันบ้าง ถามว่าคนนั้นเป็นยังไง”

พล พูดถึงเพื่อนให้ฟังว่า

“เพื่อนก็มีผล อย่างเพื่อนคนนี้ไปกับแขกคนนั้นมาแล้ว พอแขกคนนั้นมาพาเราไป เขาจะบอกว่าแขกคนนั้นชอบอย่างนี้ ก็อาศัยเพื่อนช่วยบอกตรงนี้”

จะสังเกตว่าชายขายบริการบางคนอาจจะบอกว่าเพื่อนไม่มีอิทธิพลต่อการเรียนรู้การทำงานมากนัก แต่จริงๆ บทบาทของเพื่อนในการเรียนรู้หรือการขัดเกลาเชิงอาชีพเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นตลอดเวลา ทว่าเกิดขึ้นอย่างไม่เป็นทางการ เป็นการซึมซาบที่ละน้อยๆ เช่น จากการพูดคุยสนทนากันทั่วไป หรือการหยิบยกเป็นประเด็นเฮฮาในวงเหล้า เป็นต้น แต่การได้ยินได้ฟังเรื่องราวต่างๆ ที่พูดออกมาจะเกิดกระบวนการกลั่นกรองแล้วนำไปใช้ในการทำงาน ผู้ศึกษาเคยฟังชายขายบริการคนหนึ่งเล่าว่า ช่วงแรกๆ ที่เริ่มทำงานนั้น ได้แต่นั่งดูเพื่อนเดินอะโกโก้ บางทีก็ฟังว่าเพื่อนๆ ออกไปทำอะไรกับลูกค้ามา การฟังเรื่องราวต่างๆ จากเพื่อนเหล่านี้ล้วนเป็นกระบวนการเรียนรู้โดยผ่านเพื่อนทั้งสิ้น

3. ลูกค้า

นอกจากเจ้าของบาร์และเพื่อน ผู้ที่ถือว่ามามีบทบาทไม่น้อยในการเรียนรู้และการขัดเกลาเชิงอาชีพ คือ ลูกค้าที่มาเที่ยว เนื่องจากคำแนะนำที่ชายขายบริการได้รับจากเจ้าของบาร์

(ที่ไม่มีการทดสอบ) และกลุ่มเพื่อนร่วมอาชีพนั้น เป็นเพียงคำบอกเล่าเท่านั้น แต่เมื่อต้องออกไปกับแขก ไม่มีใครที่จะตามไปสอนได้ เพราะฉะนั้นลูกค้าที่พาออกไปจึงเป็นแหล่งข้อมูลก็เดียวซึ่งจะฟังพาได้

โดยทั่วไปชายขายบริการที่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการมีเพศสัมพันธ์กับเพศเดียวกันจะทำอะไรไม่ถูก โดยเฉพาะกลุ่มที่เป็นชายรักต่างเพศ เนื่องจากต้องประสบกับภาวะกดดันทางความรู้สึกอย่างรุนแรงและยังไม่รู้ว่าจะปฏิบัติต่อคุณนอนอย่างไร เพราะฉะนั้นกลุ่มพวกนี้จะเรียนรู้ผ่านกระบวนการลอกเลียนแบบ กล่าวคือ ชายบริการพวกนี้จะปล่อยให้ลูกค้าที่มีความซ้ำของปฏิบัติต่อเขา ก่อน หลังจากนั้นเขาจะตอบสนองในลักษณะเดียวกันกับที่ได้รับ ซึ่งเท่าที่พูดคุยมาเด็กใหม่ที่ไม่ม่ประสบการณ์จะใช้วิธีนี้เป็นหลัก

รักษ์ เล่าให้ฟังถึงประสบการณ์เมื่อออกไปกับแขกครั้งแรกว่า

“ผมจะบอกลูกค้าว่าผมทำไม่เป็น ลูกค้าจะสอน ตอนแรกผมจะถามเค้า (เจ้าของบาร์) ก่อนว่าไปกับแขกจะทำยังไง เริ่มจากเปลี่ยนเสื้อผ้าเข้าไปอาบน้ำ แล้วทำความสะอาดร่างกายให้เรียบร้อย แล้วค่อยไปร่วมเพศไปร่วมรักกับแขก วันแรกที่ผมไปก็ไม่รู้ ก็อาบน้ำเสร็จก็ออกมานั่งจ้อง ผมบอกแขกว่าทำไม่เป็น แขกก็สอน เริ่มจากใช้จนถึงอวัยวะ....เริ่มอมเริ่มทำ แล้วเขาก็เปลี่ยนมาใช้ให้ผม เล้าโลมให้ผมมีอารมณ์ สลับกับไปสลับกันมา จนถึงระหว่างทำ เดียวนี้เป็นเรื่องธรรมดา”

ทีป เล่าให้ฟังถึงประสบการณ์ครั้งแรกในฐานะชายขายบริการ

“มันจะเสียความรู้สึก แบบเสียความรู้สึก แต่ก็ต้องทำ เขาพามาแล้ว เขาพาไป แล้วได้ ทำงานแล้ว คือ เขาทำผมก่อน ผมจะจำ คือ เขาทำผม ทำอย่างนั้นนะ ผมจะทำอย่างที่เขาทำผม รับว่าเป็นงาน แม้จะไม่ยอมรับ กลั่นใจทำไปงั้นแหละ”

เจ้าของสถานบริการแห่งหนึ่งกล่าวว่า ที่บาร์ของตนผู้ที่มิชอบบทบาทในการให้คำแนะนำ มีทั้งเจ้าของบาร์เอง เพื่อนร่วมงาน หากเด็กที่ไม่ม่ประสบการณ์จะให้แขกเป็นผู้แนะนำ โดยเล่าให้ฟังว่า

“ที่ร้านเราอาศัยปาก ส่วนมากพี่จะบอก แต่ก็น้อย ส่วนใหญ่เป็นเพื่อนร่วมงาน รุ่นเก่าๆ จะบอกว่างานเป็นอย่างนี้ ทำได้มั๊ย แต่ถ้าไม่ได้ก็แล้วแต่เขา ก็กลับออกไป แต่ถ้าเป็นที่อื่นจะมีกับตันที่เป็นกะเทย พาไป “ทดสอบ” งานข้างบนพาไปสอน ไปปฏิบัติเลยแต่เราไม่มี เราจะให้กับแขกที่โอบอ้อมอารีหน่อยพาไป “ขึ้นครู” ”

จะเห็นได้ว่าภายในสภาพการทำงานจริง การขัดเกลาเชิงอาชีพจะเกิดขึ้นทั้งจากเจ้าของบาร์หรือผู้บริหารสถานบริการ เพื่อนร่วมงาน และลูกค้า โดยทั้ง 3 ส่วนประกอบจะมีบทบาทที่แตกต่างกันไปตามสถานการณ์ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วรูปแบบของการขัดเกลาเชิงอาชีพที่ได้คือ เทคนิคและวิธีการปฏิบัติต่อกันเมื่อมีเพศสัมพันธ์

อย่างไรก็ตาม การขัดเกลาเชิงอาชีพไม่ได้จำกัดแค่เพียงวิธีหรือเทคนิคในการมีเพศสัมพันธ์กันเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการเรียนรู้ที่จะปฏิบัติต่อลูกค้าทางด้านอื่นๆ ด้วย เช่น การพูดจาทักทายกับลูกค้า การแสดงออกต่อลูกค้า การเอาอกเอาใจลูกค้า ฯลฯ สถานบริการจะไม่มี การอบรมเรื่องต่างๆ เหล่านี้ ส่วนใหญ่แล้ววิธีปฏิบัติเหล่านั้น ชายขายบริการต้องตระหนักคืออยู่แล้ว เพราะฉะนั้นจะไม่มี การเคี่ยวเข็ญหรือขู้งัดแงะ เนื่องจากหากใครไม่เอาใจลูกค้า ผลที่ตามมาคือลูกค้าจะไม่ประทับใจและสูญเสียลูกค้าและรายได้ในที่สุด แต่โดยทั่วไป สถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูลทั้ง 4 แห่ง เจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการจะเป็นผู้แนะนำว่าควรปฏิบัติต่อแขกอย่างไร สถานบริการเหล่านี้ไม่มีการฝึกปฏิบัติอย่างเป็นทางการอย่างที่งานศึกษาบางชิ้นนำเสนอ โดยระบุว่า

“หลังจากเจ้าหน้าที่บาร์รับสมัครชายหนุ่มไว้เรียบร้อยแล้วจะนัดวันให้ทุกคนมาฝึกปฏิบัติในการทำงาน...ผู้สอนจะเป็นพวกเกย์ มีการฝึกให้เต้น ลักษณะเป็นการเต้นในลีลาแปลกๆ เพื่อดึงดูดความสนใจของแขกที่มาเที่ยว การฝึกเต้นจะทำอยู่ อย่างน้อย 1 สัปดาห์ หลังจากนั้นจะให้ทุกคนฝึกการงานและการวางตัวกับแขกที่มาเที่ยว รวมทั้งวิธีการฝึกเอาอกเอาใจแขกสลับกับการฝึกภาษาอังกฤษ...ขั้นตอนสุดท้าย ทุกคนที่เข้าทำงานในบาร์เกย์จะต้องฝึกการให้บริการทางเพศ โดยจะมีการสาธิตให้ดูและทุกคนจะต้องปฏิบัติ ผู้สมัครมักจะลาออกในช่วงนี้มาก เพราะส่วนใหญ่อ้างว่าฝืนความรู้สึกที่เป็นธรรมชาติ”³

อาจเป็นไปได้ว่าการฝึกปฏิบัติอาจมีขึ้นภายในสถานบริการที่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งมีชายขายบริการมาก เช่นเกิน 50 คนขึ้นไป แต่สถานบริการที่ผู้ศึกษาเข้าไปเก็บข้อมูลมีชายขายบริการโดยเฉลี่ยแห่งละไม่เกิน 20 คน เพราะฉะนั้นการฝึกปฏิบัติจึงไม่จำเป็น นอกจากนี้เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดเล็กจึงสามารถแนะนำและสั่งสอนกันได้โดยตรง การควบคุมและสอดส่องดูแลทำได้ทั่วถึง

ปกติเมื่อชายขายบริการมาลงโต๊ะกับลูกค้า เท่าที่สังเกตจะปฏิบัติตัวสุภาพ นอบน้อม เด็กทุกคนจะยกมือไหว้แขกก่อนลงโต๊ะทุกครั้ง ขณะที่พูดคุยกับแขกไม่ใช่คำหยาบคาย โดยจะพยายามชวนแขกคุย คอยดูแลเรื่องเครื่องดื่ม ชายขายบริการบางคนอาจพบกับลูกค้าที่ใช้มือล้วงลูบตามร่างกาย แม้ว่าจะรู้สึกไม่คุ้นเคย แต่ชายขายบริการจะไม่แสดงท่าทางรังเกียจ

ต้น พุดถึงการวางตัวของเขาขณะที่ลงโต๊ะกับลูกค้าให้ฟังว่า

“เวลาแขกเรียก ไปถึงที่โต๊ะก็สวัสดีครับ ตามไปเรื่อยๆ ไปไหนมาครับ ไปเที่ยวไหน สบายดีมั๊ย ชวนแขกคุย อะไรที่จะทำให้แขกเพลิดเพลิน ไม่ซีเรียส คุยไปเรื่อยๆ แขกบางคนก็อาจจะพอใจ บางทีก็ไม่พอใจ แต่ไม่เคยรังเกียจแขก แขก

³ อนันต์ นาวิไล, “กระบวนการการกลายเป็นผู้ชายขายตัว,” น. 35.

เป็นอย่างไรผมก็ไปกับแขกได้ แล้วก็พร้อมที่จะให้ความสุขกับแขก ในฐานะของ ลูกค้าและคนขายบริการ”

พล เล่าให้ฟังเวลาลงโต๊ะว่า

“พยายามคุยให้เป็นกันเองกับแขก แต่อย่าใช้คำที่ไม่สุภาพ อย่าทำตัวเสมอแขก พยายามยกแขกให้สูง แต่แขกบางคนเขาก็ให้ทำตัวตามสบาย คอยดูน้ำดูเบียร์ ถามว่าพี่เอาต่อมั้ยครับ”

โดยปกติชายขายบริการทราบดีว่า เวลาลงโต๊ะกับลูกค้า พวกเขาควรปฏิบัติตัวอย่างไรและปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างไร ควรจะแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าอย่างไร สิ่งต่างๆ เหล่านี้นอกจากจะได้จากการแนะนำจากเจ้าของและเพื่อนๆ แล้ว ประสบการณ์ที่สะสมจะช่วยให้ชายขายบริการเรียนรู้เทคนิควิธีการต่างๆ ในการทำงานเพิ่มมากขึ้น

7.3 ระเบียบข้อบังคับในการทำงาน

ระเบียบข้อบังคับในการทำงานเป็นส่วนหนึ่งของแรงงานสัมพันธ์ วิจิตรา (พุ่งลัดดา) วิเชียรชม ได้กล่าวถึงระเบียบข้อบังคับในการทำงานว่า

“นายจ้างอาจควบคุมการทำงานของลูกจ้างในสถานประกอบการได้ด้วยการ กำหนดวินัยในการทำงานของลูกจ้าง และเพื่อให้ลูกจ้างทำงานภายใต้กรอบหรือ ระเบียบวินัยนั้น นายจ้างก็ต้องมีมาตรการที่จะทำให้ลูกจ้างปฏิบัติตามวินัยซึ่ง มีได้ทั้งมาตรการป้องกัน การฝ่าฝืนวินัย และมาตรการบังคับหรือลงโทษเมื่อมี การฝ่าฝืนวินัย”⁴

หากพิจารณาในแง่ของการกำหนดวินัยภายในองค์กรตามคำกล่าวข้างต้น อาจกล่าว ได้ว่า สถานบริการที่ผู้ศึกษาเข้าไปเก็บข้อมูลย่อมมีลักษณะไม่แตกต่างจากองค์กรทั่วไป กล่าว คือ สถานบริการเหล่านี้มีกฎเกณฑ์ระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ เพื่อรักษาความเรียบร้อยภายใน เช่นเดียวกับสถานประกอบการทั่วไปสร้างระเบียบเพื่อควบคุมลูกจ้าง และมีบทลงโทษเมื่อมีการ ฝ่าฝืน โดยอำนาจในการกำหนดเงื่อนไขเหล่านี้และเปลี่ยนแปลงอยู่ที่เจ้าของสถานบริการแต่ เพียงฝ่ายเดียว ชายขายบริการและพนักงานอื่นๆ ในร้านเป็นเพียงผู้ปฏิบัติตามเท่านั้น

สำหรับระเบียบข้อบังคับที่ชายขายบริการต้องปฏิบัติตามนั้น แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ระเบียบที่ว่าด้วยเวลาทำงานและระเบียบที่ว่าด้วยการปฏิบัติตัว

⁴ วิจิตรา (พุ่งลัดดา) วิเชียรชม, “กฎหมายเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล,” (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540), น. 63.

1. ระเบียบว่าด้วยเวลาทำงาน

เป็นกฎที่แต่ละสถานบริการมักจะกำหนดขึ้นไว้เป็นมาตรฐาน โดยทั่วไปแต่ละแห่งจะกำหนดเวลาทำงานไว้แล้ว และจะกำหนดด้วยว่าใครมาหลังกี่โมงถือว่ามาสาย ส่วนใหญ่แล้วจะกำหนดไม่ให้มาสายเกิน 20.00-21.00 น. แล้วแต่ละสถานบริการ หากชายขายบริการคนไหนมาสายกว่าเวลาที่กำหนด อาจถูกลงโทษด้วยการงดค่าเบี่ยงเลี้ยงประจำวันหรือค่ารถ หรืออาจจะหักค่าสายเป็นรายนาที่ นาที่ละ 1 บาทหรือ 10 บาท ค่าปรับนี้ไม่มีอัตราตายตัวแน่นอนขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของสถานบริการซึ่งเป็นผู้ออกกฎ

นอกจากนี้สถานบริการทุกแห่งจะกำหนดให้วันศุกร์ เสาร์ และอาทิตย์ เป็นวันที่ชายขายบริการต้องมาทำงาน ห้ามหยุด แต่หยุดได้ในวันจันทร์ถึงวันพฤหัสบดีเท่านั้น หากใครที่หยุดในวันที่ห้ามหยุดต้องเสียค่าช็อร์หรือค่าออฟให้กับทางบาร์ ถือว่าเป็นการออฟตัวเอง

ชายขายบริการจะได้หยุดสัปดาห์ละ 1 วัน โดยจะต้องลาล่วงหน้า 1 วัน หากต้องการลาหยุดติดต่อกันขึ้นอยู่กับพิจารณาความเหมาะสมจากผู้บริหาร

อย่างไรก็ตาม ความเคร่งครัดกับระเบียบข้อบังคับของแต่ละสถานบริการจะแตกต่างกัน บางแห่งที่เข้มงวดมากเกินไปก็อาจส่งผลเสียได้เพราะชายขายบริการจะอยู่ไม่ไหว ในที่สุดก็ออกไปสถานบริการอาจขาดเด็กไว้บริการลูกค้า โดยเฉพาะสถานบริการที่พยายามแสวงโอกาสเอาเปรียบชายขายบริการด้วยการตัดเงิน ส่วนใหญ่แล้วชายขายบริการไม่พอใจเท่าไร

เอ่ พูดถึงสถานบริการแห่งหนึ่งที่เขาเคยทำงานอยู่ว่า

“ที่นี่ไม่เหมือนที่อื่นที่ผ่านมา คือที่อื่นเขาจะไม่สนใจ มึงจะเป็นยังไงก็ช่าง ไม่สนใจ แต่กูจะหักเงินมึงเท่านั้น หักเงินมึงอย่างเดียว เขาไม่ฟังเหตุผล”

ส่วน บอย เล่าถึงกฎของสถานบริการแห่งหนึ่งย่านสีลมที่เขาเคยทำให้ฟังว่า

“ที่โน้น “เข้ม” ถ้ามาสาย ปกติเมื่อก่อน 2 ทุ่ม เตี้ยวนี่ทุ่มครึ่งมาถึงบาร์ มาสายได้ 2 ทุ่ม ต้องเรียบบร้อย ถ้าไม่เรียบบร้อย นาที่ละร้อย ตอนแรกนาที่ละ 20 พักหลังยิ่งเข้มมากกว่าเดิม เขาอยากให้เด็กเขาเป็นระเบียบ นาที่ละร้อยคิดดู มาสาย 5 นาที่ตกเท่าไร ไม่ทำอะดีกว่า หยุดต้องเสียค่าช็อร์ 300 มาสายหยุดดีกว่า ”

แต่สำหรับสถานบริการปัจจุบันที่บอยทำอยู่จะอะลุ่มอล่วยเรื่องเวลา และวันหยุดมากขึ้น บอยพูดถึงสถานบริการแห่งใหม่อย่างค่อนข้างสบายใจว่า

“เงื่อนไขไม่มีอะไร ก็มีแต่กฎที่ออกมา ไม่มาตัด 300 บาทเฉพาะวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ วันหยุดให้ 4 วัน แต่ผมขาดประจำ (หัวเราะ) ก็บอกไปหาแขก...แขกเรา...ก็ไม่โดนอะไร”

โดยทั่วไปเจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการไม่เคร่งครัดกับกฎเกณฑ์ต่างๆ เกี่ยวกับวันและเวลาทำงานมากนัก เจ้าของบาร์มักจะอะลุ่มอล่วย ผ่อนปรนเสมอ อาจจะเป็นเพียงการว่า

กล่าวตักเตือนเท่านั้น เช่นในกรณีที่มาสาย เป็นต้น แต่ทั้งหมดขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้บริหาร ซึ่งไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน เพราะฉะนั้นอาจจะมีการโอเนนไปที่เด็กคนหนึ่งคนใดเป็นกรณีพิเศษได้ เช่น เด็กคนนั้นหน้าตาดี เด็กคนนั้นเป็นตราของบาร์ เป็นต้น

2. ระเบียบที่ว่าด้วยการปฏิบัติตัว

ระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการปฏิบัติตัวของแต่ละสถานบริการจะแตกต่างกัน ความเข้มงวดในการบังคับใช้ก็จะแตกต่างกัน ส่วนใหญ่แล้วระเบียบในการปฏิบัติตัวจะครอบคลุมสิ่งเหล่านี้

2.1 การแต่งกาย

สถานบริการแต่ละแห่งจะกำหนดให้ชายชายบริการแต่งกายสุภาพขณะมาทำงาน โดยส่วนใหญ่จะไม่มีเครื่องแบบหรือยูนิฟอร์มให้ จะปล่อยให้แต่งกายตามสบาย แต่ต้องดูเรียบร้อย ชายชายบริการอาจจะใส่เสื้อยืด กางเกงยีนส์ บางคนอาจจะเสื้อเชิ้ตแขนยาว-แขนสั้นกับ กางเกงยีนส์ ส่วนรองเท้าวินห้ามให้ใส่รองเท้าแตะ ผู้ศึกษาสังเกตเห็นชายชายบริการบางคนใส่มาซึ่งทางผู้บริหารจะเรียกมาไต่ถามและตักเตือน ไม่มีสถานบริการกำหนดบทลงโทษสำหรับการแต่งกาย อาจเป็นเพราะเป็นข้อบังคับที่ผ่อนปรนได้

ในสถานบริการแห่งหนึ่งที่ผู้ศึกษามีโอกาสเข้าไปสังเกตการณ์ เห็นว่าเจ้าของจะเน้นในเรื่องการแต่งกายมาก แม้ว่าจะให้แต่ละคนแต่งกายตามสบายแต่ต้องดูสุภาพ เจ้าของบาร์จะคอยมองว่าพนักงานคนไหนไม่เอาชายเสื้อใส่ในกางเกง หากไม่ใส่ก็จะเดินไปกระตุกชายเสื้อ พนักงานคนนั้นจะรีบจัดการให้เรียบร้อย นอกจากนี้ในช่วงเทศกาลพิเศษ เช่นวันวาเลนไทน์ ชายชายบริการก็จะนัดแนะกันแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่มีสีแดงเป็นหลัก ในวันดังกล่าวผู้ศึกษาสังเกตดูชายชายบริการค่อนข้างสนุกและพอใจที่ได้ทำ มีการพูดคุยหยอกล้อ แลกเปลี่ยนเสื้อกัน หากไม่ชอบ บรรยากาศเป็นไปอย่างเป็นกันเอง ส่วนในวันอื่นๆ ที่ไม่ใช่วันพิเศษการแต่งกายจะเป็นปกติเหมือนทุกๆ วัน

ส่วนเรื่องเครื่องประดับ บางสถานบริการบางแห่งจะไม่อนุญาตให้ชายชายบริการใช้เครื่องประดับที่มีค่า เช่น สายสร้อยทอง เนื่องจากอาจจะเป็นอันตรายต่อตัวชายชายบริการเอง และดูไม่เหมาะสม สถานบริการบางแห่งไม่อนุญาตให้พนักงานใส่ตุ้มหู โดยให้เหตุผลว่าดูไม่สุภาพ และเพื่อไม่ให้พนักงานคนใดดูแตกต่างไปจากเพื่อนคนอื่นๆ

2.2 การปฏิบัติต่อลูกค้า

ในเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์กับแขกทั้งภายในสถานบริการและหลังจากที่ลูกค้าออพออกไปแล้ว ชายขายบริการจะต้องปฏิบัติต่อแขกอย่างสุภาพ ซึ่งเป็นสิ่งที่เจ้าของบาร์หรือผู้บริหารจะพยายามย้ำกับชายขายบริการเสมอ ขณะเดียวกันชายขายบริการเองก็ตระหนักดีว่า การปฏิบัติตัวสุภาพ การเอาใจใส่ต่อลูกค้าที่มาเที่ยวจะเป็นผลดีต่อการทำงานของพวกเขามากอย่างไร

จากการพูดคุยกับชายขายบริการ พวกเขาจะสามารถทนต่อพฤติกรรมของลูกค้าได้สูง เขาทราบว่าแขกที่มาเที่ยวมีมากมายหลายประเภท บางคนดูดี สุภาพอ่อนน้อม บางคนสกปรก ลูกค้าที่มาเที่ยวมีทั้งที่อยู่ในช่วงวัยรุ่น บางคนก็อยู่ในวัยสูงอายุ

อย่างไรก็ตาม พบว่าบางครั้งเมื่อชายขายบริการพบกับสถานการณ์ที่ไม่สามารถอดทนต่อไปได้ เช่นในกรณีที่แขกทำตัวมีปัญหา บางคนอาจจะสกปรกมาก เมื่อออกไปเจอกับลูกค้าแบบนี้ ชายขายบริการจะต้องแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้า บางคนอาจจะตัดสินใจกลับแล้วมารายงานให้กับผู้บริหารทราบ

ต้น เล่าให้ฟังถึงแขกที่มีปัญหาว่า

“ถ้าแขกสกปรกมากๆ จนนอนด้วยไม่ได้ ผมก็กลับ โทรมาบอกทางร้าน บางทีแขกจู้จี้ เอาใจยาก ไม่รู้จะเอาใจยังไง อย่างเราคุยเขาก็เจ็บบ อะไร..แล้วออฟผมมาทำไม จะเวิร์คก็เวิร์ค ถ้าไม่เวิร์ค ฉันผมกลับ บอกพี่ผมกลับแล้ว”

โดยปกติแล้วชายขายบริการจะได้รับการสั่งสอนจากเจ้าของบาร์ให้ออกไปกับแขกได้เกือบทุกประเภท แต่บางครั้งชายขายบริการไม่ถนัดกับการเป็นฝ่าย “รับ” อาจต้องปฏิเสธลูกค้า หรือหากลูกค้าบางคนผ่านการแปลงเพศมาแล้ว ชายขายบริการรับสภาพไม่ได้ เมื่อพบกับเหตุการณ์อย่างนี้ต้องบอกกับเจ้าของบาร์หรือกับต้นเพื่อหาทางหลีกเลี่ยงและแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้า

นอกจากนี้สถานบริการแต่ละแห่งยังกำหนดระเบียบข้อบังคับเพื่อสร้างความเรียบร้อยภายใน ทิป เล่าถึงระเบียบข้อบังคับที่มีในบาร์ให้ผู้วิจัยฟังว่า

“เด็กในบาร์ห้ามสูบบุหรี่ขณะทำงาน แต่เวลาลงโต๊ะกับแขกสูบบุหรี่ได้บ้างไม่ว่า ห้ามดื่มเบียร์เวลาทำงาน แต่เวลาลงโต๊ะสามารถดื่มกับแขกได้ เวลาออกไปข้างนอกร้าน สมมุติว่าจะออกไปกินข้าวข้างนอก ต้องขออนุญาตปาก่อนหรือไม่ก็กับต้น ใครออกไปเฉยๆ จะโดนตำ ป้าจะให้ออกเฉพาะช่วงที่แขกน้อยหรือช่วงที่มีโชว์ แล้วแกจะให้ออกไปได้ทีละคนเท่านั้น ส่วนมากเราก็จะออกไปทีละคน แต่ออกตามกันไปไปเจอกันและนั่งกินด้วยกัน บางครั้งแกก็ให้ออกไป 2 คนได้”

2.3 การใช้สถานที่

ระเบียบข้อบังคับอีกลักษณะหนึ่งที่พบภายในสถานบริการ ได้แก่ ระเบียบในการใช้สถานที่ต่างๆ ภายในสถานบริการ ซึ่งระเบียบปฏิบัติลักษณะนี้จะแฝงอยู่ในสถานบริการทุกแห่ง ผู้วิจัยพบว่า ระเบียบการใช้สถานที่ที่มีขึ้นเพื่อเป็นการสร้างความเรียบร้อย และโดยทั่วไปสถานบริการที่เก็บเข้าไปเก็บข้อมูลจะมีระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการใช้สถานที่ด้วย เนื่องจากพื้นที่บางพื้นที่ภายในบาร์ ทางร้านจำกัดสิทธิ์ให้กับลูกค้า เช่นในสถานบริการแห่งหนึ่ง ห้ามไม่ให้ชายชายบริการใช้ห้องน้ำห้องเดียวกับลูกค้า หรือสามารถใช้ได้โดยมีเงื่อนไขว่าต้องมีแขกเรียกไปลงโต๊ะแล้วเท่านั้น

นอกจากนี้ ยังพบว่า การห้ามพนักงานใช้ห้องน้ำยังมีความหมายนอกเหนือจากวัตถุประสงค์เกี่ยวกับความเรียบร้อย เจ้าของสถานบริการแห่งหนึ่งกล่าวว่า

“ที่บาร์เราไม่ได้แยกห้องน้ำเด็ก ห้องน้ำแขก แต่ที่บางบาร์เขาห้ามเขากลัวว่าจะเป็นโอกาสให้เด็กกับแขกนัดแนะกันไปเจอกันข้างนอกได้”

โดยปกติแล้ว ชายชายบริการจะถูกกำหนดให้มีพื้นที่เป็นของตัวเอง บางแห่งให้นั่งเก้าอี้ยาวหน้าเวที บางแห่งให้นั่งบริเวณหน้าเคาน์เตอร์ ชายชายบริการจะไม่อนุญาตให้เดินไปมาภายในสถานบริการ ชายชายบริการคนหนึ่งเล่าว่า สถานบริการบางแห่งเข้มงวดเรื่องการเดินไปมาไม่เป็นระเบียบของชายชายบริการมาก เจ้าของบาร์จะบังคับให้นั่งอยู่กับเก้าอี้ตลอด จะลุกไปไหนต้องได้รับการอนุญาตก่อน หากใครเดินไปมากก็จะโดนดู

เจ้าของสถานบริการแห่งหนึ่งกล่าวว่า

“พวกเด็กจะต้องนั่งอยู่ที่เคาน์เตอร์นี้ ไม่เดินพลุกพล่าน จะไปห้องน้ำ ไปสูบบุหรี่ ให้ไปสูบบุหรี่ใน เวลาแขกมานั่งจะปรีเข้าไปนั่งไม่ได้ ต้องรอให้แขกเรียกก่อนจึงไปนั่งได้ จะสนิทยังงี้ก็ต้องรอเรียกก่อน ผลุนผลันไปนั่งพละการไม่ได้”

แรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการ

ภายในสถานบริการซึ่งชายชายบริการทำงานอยู่นั้น ภาพของการเกี่ยวข้องกับและการปฏิบัติต่อกันของเจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการกับชายชายบริการมีให้เห็นเช่นเดียวกับการปฏิบัติต่อกันของนายจ้างและลูกจ้างในสถานประกอบการทั่วไป แต่รูปแบบของความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างและระหว่างเจ้าของสถานบริการและชายชายบริการอาจมีความแตกต่างกัน อันเป็นผลมาจากลักษณะของกิจกรรมทางธุรกิจ สภาพแวดล้อมที่ไม่เหมือนกัน

“แรงงานสัมพันธ์” ซึ่งกล่าวถึงที่นี้จะมุ่งเน้นไปในด้านความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างหรือเจ้าของสถานบริการกับลูกจ้างหรือชายขายบริการเป็นหลัก เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะทวิภาคี โดยหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเกี่ยวกับแรงงานสัมพันธ์อาศัยหลักการ 2 ประการ คือ

1. การบริหารงานบุคคลของสถานบริการ
2. กิจกรรมร่วมของสถานบริการและชายขายบริการ

1. การบริหารงานบุคคลของสถานบริการ

จากการเก็บข้อมูลและเฝ้าสังเกตการณ์สภาพโดยรวมและบรรยากาศการทำงานของสถานบริการ สามารถประมวลภาพที่พบในส่วนที่เกี่ยวกับการบริหารงานบุคคลได้ดังนี้

1. โดยทั่วไปของสถานบริการที่เปิดบริการแก่กลุ่มชายรักเพศเดียวกันหรือที่เรียกรวมๆ ว่า “บาร์เกย์” นั้น ผู้ศึกษาพบว่าในแต่ละสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูลไม่มีการจัดตั้งแผนกหรือฝ่ายที่ทำหน้าที่ด้านทรัพยากรมนุษย์หรือด้านบุคคลเฉพาะเช่นสถานประกอบการทั่วไป เหตุผลใหญ่คือ สถานบริการเหล่านี้เป็นสถานบริการขนาดเล็ก มีบุคลากรจำนวนไม่มาก มีลักษณะการบริหารและการควบคุมที่ไม่ซับซ้อน เพราะฉะนั้นจึงไม่มีความจำเป็นต้องมีกลไกหรือหน่วยงานใดมารับผิดชอบงานนี้เป็นการเฉพาะ และอีกประการ คือ ภายใต้งบเงินหลักที่ว่าสถานบริการเหล่านี้จัดตั้งขึ้นมาโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย เพราะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการค้าประเวณีเป็นการฝ่าฝืนพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการค้าประเวณี พ.ศ. 2539 อยู่แล้ว เมื่อเป็นเช่นนี้สถานบริการจึงเลือกที่จะดำเนินกิจการแบบฉาบฉวย ไม่จำเป็นต้องใส่ใจหรือสนใจในรายละเอียดของระบบการบริหารซึ่งสถานบริการที่ถูกกฎหมายอื่นๆ กำหนดไว้ จุดมุ่งหวังในเชิงธุรกิจ คือ “การทำกำไรให้ได้มากที่สุด” เท่านั้น

แม้สถานบริการไม่ได้จัดตั้งฝ่ายหรือแผนกขึ้นเพื่อดูแลงานด้านบุคคลตามที่กล่าว แต่โดยทั่วไป สถานบริการเหล่านี้ยังคงมีกระบวนการสรรหา คัดเลือกบุคลากรเพื่อเข้ามาทำงานในบาร์ ภาระกิจซึ่งถือได้ว่าเป็นงานของฝ่ายบุคคลเหล่านี้จะเป็นหน้าที่ของเจ้าของสถานบริการหรือผู้บริหารสถานบริการไปโดยปริยาย

จากสถานบริการทั้งสิ้น 4 แห่ง ผู้ศึกษาสังเกตว่า 3 แห่งใน 4 แห่ง เจ้าของซึ่งเป็นผู้ที่ลงทุนหรือร่วมลงทุนจะลงมาบริหารงานด้านบุคคลเอง มีอำนาจการตัดสินใจว่าจะรับผู้สมัครคนใด หรือเลิกจ้างผู้ใด ส่วนสถานบริการอีกแห่งหนึ่งนั้น ผู้จัดการเป็นผู้ที่ได้รับการมอบหมายจากเจ้าของให้ดูแลงานด้านบุคคลและควบคุมดูแลชายขายบริการ

เจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการสะท้อนความคิดเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคลภายในสถานบริการว่า “ไม่มีฝ่ายบุคคล พี่ (เจ้าของ) ดูแลเองทั้งหมด ทั้งสัมภาษณ์ ทั้งรับสมัคร”

2. สถานบริการเหล่านี้ขาดการกำหนดแผนงานและนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานบุคคลและแรงงานสัมพันธ์อย่างชัดเจน สังเกตได้จากที่สถานบริการจะเปิดรับสมัคร

ชายขายบริการตลอดเวลา หากมีคนมาสมัครและเจ้าของบาร์พิจารณาว่าลูกค้าที่มาเที่ยวอาจจะพึงพอใจ ทางเจ้าของบาร์ก็จะรับไว้

สำหรับเหตุผลที่สถานบริการมักจะไม่มีการกำหนดรายบุคคลที่ชัดเจน รวมทั้งไม่มีการกำหนดปริมาณชายขายบริการที่แน่นอน นอกจากที่การมีชายขายบริการมากยังสามารถสร้างรายได้ให้กับสถานบริการมากขึ้น ผู้วิจัยพิจารณาว่าเป็นผลจากการย้ายสถานบริการของชายขายบริการเกิดขึ้นเป็นประจำ การรับสมัครเพื่อเป็นการชดเชยหรือเข้ามาแทนชายขายบริการคนอื่นที่อาจจะออกไปซึ่งไม่สามารถคาดเดาได้ว่าการลาออกจะเกิดเมื่อใด ดังนั้นสถานบริการจึงต้องมีพนักงานมากเพียงพอที่จะรับกับสถานการณ์ดังกล่าว

3. กฎระเบียบและข้อบังคับภายในสถานบริการเป็นมาตรการที่เจ้าของสถานบริการกำหนดขึ้นเองโดยไม่ได้มีการร่วมปรึกษากับฝ่ายลูกจ้าง เจ้าของสถานบริการจะใช้มาตรการลงโทษกับพนักงานที่มีได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบ ซึ่งมาตรการลงโทษเหล่านั้นมักจะมีจุดมุ่งหมายเพื่อรักษาผลประโยชน์ของฝ่ายนายจ้าง มาตรการที่พบได้บ่อยในการลงโทษพนักงานคือการหักเงิน เช่นในกรณีที่มาสาย หรือหยุดงาน ขณะเดียวกันสถานบริการจะใช้เงินเป็นตัวกระตุ้นให้พนักงานปฏิบัติตามข้อบังคับด้วย เช่นในกรณีที่ต้องการให้ชายขายบริการทำงานเร็ว ทางสถานบริการจะให้ค่าเบี่ยเลี้ยงแก่คนที่มาถึงสถานบริการก่อน 20.30 น. เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม จากที่ผู้วิจัยมีโอกาสเข้าไปสัมผัสกับสภาพที่เกิดขึ้นจริงภายในสถานบริการ พบว่า แม้ว่าจะมีระเบียบและข้อบังคับต่างๆ จะเอื้อต่อสถานบริการก็ตาม แต่มีการผ่อนปรนบ้างแล้วแต่กรณี เช่นกรณีมาสาย ชายขายบริการสามารถอธิบายเหตุผลว่าทำไมถึงมาสาย

ในส่วนของการลงโทษนอกเหนือจากกรณีการปรับเงินแล้ว หากเป็นความผิดที่นำไปสู่การเลิกจ้างได้นั้น พบว่าสถานบริการจะให้โอกาสแก่พนักงานได้ปรับปรุงตัวเอง โดยใช้วิธีการตักเตือนด้วยวาจาจากนั้น หลังจากนั้นหากยังฝ่าฝืนจะมีมาตรการทำทัณฑ์บน และเลิกจ้างในที่สุดที่ผ่านมาพบว่ามี การเลิกจ้างไม่บ่อยนัก

2. กิจกรรมร่วมของสถานบริการและชายขายบริการ

จากการสัมภาษณ์และศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับกิจกรรมร่วมของสถานบริการและชายขายบริการ ผู้วิจัยได้จำแนกกิจกรรมร่วมดังกล่าวออกเป็น

1. การมีส่วนร่วม โดยทั่วไปเจ้าของบาร์หรือผู้บริหารสถานบริการและชายขายบริการจะอยู่พร้อมหน้ากันในช่วงเวลาทำงาน กิจกรรมร่วมกันที่มีการปฏิสัมพันธ์กันระหว่างเจ้าของและชายขายบริการส่วนใหญ่จึงเป็นการทำงานเพื่อบริการลูกค้า ส่วนในเรื่องการเข้ามามีส่วนร่วมทางด้านความคิด การแสดงออกทางความคิดเห็น และการตัดสินใจใดๆ ของสถานบริการนั้น ชายขายบริการมีส่วนร่วมในกระบวนการดังกล่าวไม่มากนัก โดยเฉพาะเรื่องการบริหารจะเป็นอำนาจสิทธิ์ขาดของทางเจ้าของบาร์หรือผู้บริหาร

จากการสัมภาษณ์ชายขายบริการถึงโอกาสในการแสดงความคิดเห็น พบว่า สถานบริการทุกแห่งมักจะมีการประชุม แม้ว่าจะไม่มีการกำหนดแน่นอนเช่นเดือนละครั้ง หรือสองเดือนประชุมกันครั้งก็ตาม ในการประชุมจะมีเจ้าของหรือผู้บริหารสถานบริการเป็นผู้นำ เนื้อหาส่วนใหญ่เป็นการย้ำให้พนักงานปฏิบัติตามกฎระเบียบ ระหว่างการประชุมชายขายบริการจะแสดงความคิดเห็นบ้างในส่วนที่เกี่ยวกับตัวงานเป็นหลัก แต่มักจะเป็นการพูดคุยกันธรรมดา การเสนอความคิดเห็นลักษณะนี้เกิดขึ้นน้อย ปกติการพูดคุยกันที่เกิดขึ้นมักจะไม่เกี่ยวข้องกับ การบริหาร แต่เป็นการขอความช่วยเหลือด้านอื่นๆ เช่นทางบ้านมีปัญหาต้องการเงิน ทางเจ้าของบาร์อาจจะเรียกลูกค้าให้ สถานบริการบางแห่งชายขายบริการต้องนั่งอยู่ในบาร์จนถึงเวลา 04.00 น. หลังจากที่สถานบริการปิดตอน 02.00 น. จะเป็นช่วงที่เจ้าของบาร์ กัปตัน และชายขายบริการได้พูดคุยกัน ไม่ถึงกับเป็นการประชุมอย่างเป็นทางการ

ประเด็นเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมหรือการแสดงความคิดเห็น ชายขายบริการกล่าวไว้แตกต่างกัน ดัน พูดถึงเรื่องการแสดงความคิดเห็นและการประชุมให้ฟังว่า

“ที่บาร์มีประชุม แต่ไม่บ่อย บางที่เดือนหนึ่งก็ไม่มี ตอนประชุมเขาบอกใครอยากพูดอะไรก็พูด เรื่องที่ประชุมก็เรื่องมาสายอย่าให้เกิน 2 ทุ่มครึ่ง เรื่องหยุดอย่าให้เกินเดือนละ 3 ครั้ง แล้วจะกลับบ้านให้โทรมาบอกทางร้าน ส่วนใหญ่จะมีพูดคุยกันตัวต่อตัว เปิดอกพูดกัน เขาก็รับฟัง ส่วนมากก็เรื่องงาน เรื่องเดิน”

การรับความคิดเห็นภายในสถานบริการนั้น แต่ละแห่งจะแตกต่างกันตามลักษณะการบริหาร ชายขายบริการของสถานบริการอีกแห่งหนึ่งสะท้อนให้ฟังถึงการแสดงความคิดเห็นว่า “พูดไปก็โดนด่า เขาไม่ให้ตีว่าแขกคนนั้นเป็นอย่างนั้นอย่างนี้ เสนอความคิดเห็นอะไรไม่ค่อยได้ เพราะป้าจะควบคุมอย่างเข้มงวดอยู่แล้ว” จะสังเกตเห็นได้ชัดว่าเจ้าของสถานบริการรายนี้ค่อนข้างเข้มงวด หากแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับลูกค้าจะถูกตำหนิ เมื่อชายขายบริการทราบถึงผลเช่นนี้จึงไม่กล้าที่จะแสดงความคิดเห็นใดๆ

2. การสื่อสารภายในสถานบริการ เจ้าของบาร์และชายขายบริการจะมีการสื่อสารกันแบบไม่เป็นทางการ กล่าวคือเป็นการพูดคุยกันเมื่อชายขายบริการมาลงเวลาทำงาน หรือคุยกันเมื่อพบหน้าหรือเจอกัน เท่าที่ผู้วิจัยเฝ้าสังเกต เนื้อหาการพูดคุยกันจะเกี่ยวข้องกับงาน เช่นเจ้าของบาร์สอบถามถึงแขกที่ออกไปเมื่อวันก่อน ชายขายบริการเองอาจจะกลับมาเล่าให้ฟังว่าแขกที่ออกไปด้วยเป็นอย่างไร จ่ายไม่ดี เป็นต้น

จากที่ผู้วิจัยเข้าไปตรวจสอบในสถานบริการพบว่า ไม่มีการปิดป้ายประกาศภายในสถานบริการ ฝ่ายชายขายบริการให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าภายในสถานบริการไม่มีการออกหนังสือเวียน แดงการณใด ๆ ผู้วิจัยเห็นว่าการสื่อสารอย่างเป็นทางการที่เด่นชัดในสถานบริการคือการประชุมภายใน ถึงแม้ว่าการประชุมมักจะถูกกำหนดทำที่โดยผู้บริหารก็ตาม

3. การสร้างขวัญกำลังใจภายในสถานบริการ ผู้วิจัยมีความเห็นว่างานลักษณะนี้เป็นงานบริการ ไม่สามารถวัดปริมาณผลผลิตเช่นเดียวกับการประเภทอื่น แม้แต่การออกไปกับ

ลูกค้าก็ไม่ใช่เครื่องวัดประสิทธิภาพของการทำงานได้เสมอไปเนื่องจากขึ้นอยู่กับความชื่นชอบเฉพาะบุคคล ไม่ใช่เพราะการทำงานที่ไม่มีคุณภาพของพนักงาน สถานบริการทั้ง 4 แห่งที่เก็บข้อมูลจึงไม่พบว่ามี การสร้างขวัญและกำลังใจ เช่นการประกาศชมเชยพนักงานดีเด่น หรือการให้รางวัลกับชายขายบริการที่ยอด “ออฟ” สูงสุดต่อเดือน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบว่า สถานบริการบางแห่งมีการกระตุ้นให้พนักงานกระตือรือร้นในการทำงาน โดยการให้เบี่ยเลี้ยงแก่ชายขายบริการมาทำงานตามที่สถานบริการระบุ ซึ่งอาจถือได้ว่าเงินที่ได้รับเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงานได้ในระดับหนึ่ง แต่ยังไม่พบว่ามี การรางวัลในรูปแบบอื่นเกิดขึ้นในสถานบริการอีก

4. การร้องทุกข์ ผู้วิจัยไม่พบว่ามี การร้องทุกข์อย่างเป็นทางการขึ้นภายในสถานบริการที่เข้าไปเก็บข้อมูล ภายในสถานบริการไม่มีการติดตั้งตู้รับความคิดเห็น จากการพูดคุยจะสังเกตเห็นว่า ในกรณีที่มีปัญหาชายขายบริการมักจะเลือกให้มีการแก้ปัญหาโดยผ่านขั้นตอนการร้องทุกข์ไปยังหัวหน้าหรือผู้บังคับบัญชาเช่นเดียวกับสถานประกอบการทั่วไป ส่วนใหญ่แล้วจะออกสถานบริการแห่งนั้นเพื่อหนีปัญหา เช่น เมื่อรักษามีเรื่องระหองระแหงกับเพื่อนร่วมงาน สุดท้ายก็ตัดสินใจลาออก ใกมีปัญหาเมื่อถูกเพื่อนร่วมงานอิจฉาและบีบจนต้องออกไป เป็นต้น

ผู้วิจัยสังเกตว่าการร้องทุกข์จะเกิดขึ้นในลักษณะของการเล่าให้ฟัง ระบายให้ฟัง แต่ต้องเป็นเจ้าของบาร์หรือผู้บริหารสถานบริการที่มีความใกล้ชิดกับชายขายบริการเท่านั้น หัวข้อที่พูดให้ฟังมักจะเป็นเรื่องของงานหรือลูกค้าที่มาเที่ยว

นอกจากนี้ ผู้วิจัยสังเกตพบว่า หากชายขายบริการต้องการปรับทุกข์เมื่อพวกเขามีปัญหาซึ่งอาจจะเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันและไม่เกี่ยวกับงาน พวกเขามักจะไม่เลือกปรับทุกข์หรือคุยกับเพื่อนร่วมงาน เพื่อนร่วมงานอาจจะคุยกัน เล่นหัวกัน ทว่าในประเด็นที่ละเอียดอ่อนชายขายบริการกลับไม่เลือกคุยเรื่องเหล่านี้กับเพื่อนร่วมอาชีพ ชายขายบริการคนหนึ่งกล่าวว่า “ไม่ถึงขนาดปรับทุกข์ ส่วนมากผมจะใช้เหล้าและกินนอน ผมว่าทุกคนที่มาทำตรงนี้ส่วนมากมีปัญหากันทั้งนั้น ถ้าเราเอาปัญหาของเราไปพูดให้เขาฟัง เขาจะแข็ง”

นอกจากนี้ยังพบว่า ชายขายบริการไม่ได้ให้ความสนใจต่อกระบวนการร้องทุกข์นัก ส่วนหนึ่งชายขายบริการระบุว่าเพราะไม่ทราบจะร้องทุกข์เรื่องอะไรและกับใคร ซึ่งอาจจะเป็นเพราะพวกเขาอยู่ภายใต้สภาพเหล่านี้จนปรับตัวได้ จนบางครั้งไม่เห็นในสิ่งที่ขาดหายไป และยังคงมองการร้องทุกข์น่าจะใช้กับประเด็นสำคัญๆ แต่สิ่งที่เกิดขึ้นในสถานบริการไม่สำคัญถึงกับต้องมีการร้องทุกข์

5. การฝึกอบรม การฝึกอบรมอย่างเป็นทางการไม่พบในสถานบริการที่ผู้วิจัยเข้าไปเก็บข้อมูล ชายขายบริการบางคนอาจจะผ่านการ “เทสต์” จากเจ้าของบาร์บางแห่ง ซึ่งถือเป็นการฝึกอบรมการปฏิบัติงานได้ในระดับหนึ่ง แต่ส่วนใหญ่แล้วชายขายบริการที่ไม่มีประสบการณ์ทางเพศกับเพศเดียวกันจะต้องอาศัยการเรียนรู้จากลูกค้าที่ไปเที่ยว และอาจถือว่าเป็น

การเรียนรู้ขณะปฏิบัติงาน หรือ On The Job Training โดยมีผู้ที่ชำนาญงานมากกว่า ซึ่งก็คือ ลูกค้ำเป็นผู้ดูแลให้คำแนะนำ

พนักงานใหม่ส่วนใหญ่แล้วจะไม่มีประสบการณ์อย่างเป็นทางการ เจ้าของบาร์ หรือผู้บริหารจะทำหน้าที่ให้รายละเอียดเกี่ยวกับงาน มีการสอบถามกับเล็กน้อยเท่านั้น โดยที่ รายละเอียดอื่นๆ ชายขายบริการจะได้รับผ่านการพูดคุยกับเพื่อนร่วมงานเป็นส่วนใหญ่

บทที่ 8

การวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผล

ในบทที่ 6 และ บทที่ 7 ที่ผ่านมานั้นเป็นการนำเสนอข้อมูลที่ได้มาโดยผ่านขั้นตอนจากการเก็บข้อมูลภาคสนามของผู้วิจัย เนื้อหาของบทที่ 6 มุ่งเน้นในเรื่องของสภาพการจ้างเป็นหลัก ส่วนเนื้อหาของบทที่ 7 มุ่งเน้นเรื่องแรงงานสัมพันธ์ ซึ่งข้อมูลต่างๆ ที่เสนอไปเพื่อต้องการตอบคำถามนำวิจัยเป็นสำคัญ

สำหรับเนื้อหาในบทนี้นั้นเป็นการนำข้อมูลที่ได้นำเสนอใน 2 บทก่อนมาวิเคราะห์และอภิปรายผลที่ได้จากการศึกษา เพื่อเข้าใจสาเหตุที่ส่งผลให้เกิดสภาพการจ้างและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ตามที่ได้เสนอไป โดยข้อมูลที่เสนอไปทั้งหมดนั้นได้จากแหล่งและขั้นตอนที่แตกต่างกัน ดังนี้

	เอกสาร	สัมภาษณ์	สังเกต
1. สภาพการจ้างของชายขายบริการ			
1.1 เงื่อนไขการจ้างหรือการทำงาน	✓	✓	✓
1.2 กำหนดวันและเวลาทำงาน	✓	✓	✓
1.3 ค่าจ้าง	✓	✓	
1.4สวัสดิการ	✓	✓	✓
1.5 การเลิกจ้าง	✓	✓	
1.6 ประโยชน์อื่นของนายจ้างและลูกจ้างอันเกี่ยวกับการทำงาน	✓	✓	✓
2. กระบวนการแรงงานสัมพันธ์			
2.1 ขั้นตอนตั้งแต่การสรรหาคัดเลือกการรับสมัคร ข้อตกลงและเงื่อนไขการจ้างงาน ค่าจ้างและผลตอนแทนการขัดเกลาเชิงอาชีพ และระเบียบ-ข้อบังคับในการทำงาน	✓	✓	✓
2.2 แรงงานสัมพันธ์ในสถานบริการ	✓	✓	✓

สำหรับในบทนี้ซึ่งจะเป็นการวิเคราะห์และอภิปรายผลทั้งในส่วนที่เกี่ยวกับสภาพการจ้าง ส่วนเกี่ยวกับแรงงานสัมพันธ์ และในส่วนของความสัมพันธ์ระหว่างสภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์

จากผลการศึกษาครั้งนี้ที่น่าเสนอไปแล้วนั้นมีประเด็นต่างๆ ที่ควรอภิปรายดังนี้

1. เงิน : อิทธิพลสำคัญที่ชักนำสู่อาชีพขายขายบริการ
2. ลักษณะการจ้างแรงงานที่ไม่มีข้อผูกมัดและไม่มีลายลักษณ์อักษร
3. ที่มาของสภาพการจ้างอันเกิดจากฝ่ายนายจ้าง
4. ขายขายบริการทำงานโดยไม่ได้รับเงินเดือน
5. สถานบริการไม่ให้ความสำคัญกับการจัดสวัสดิการ
6. การออกจากงานโดยไม่แจ้งสถานบริการล่วงหน้า
7. การสรรหาคูสมรสให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติทางด้านร่างกาย
8. แรงงานสัมพันธ์และ Psychological Contract ในสถานบริการ
9. ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์

1. เงิน : อิทธิพลสำคัญที่ชักนำสู่อาชีพขายขายบริการ

ไม่ว่าผู้คนรอบข้างจะเรียกพวกเขาว่า “เด็กออฟ” “ผู้ชายขายตัว” หรือ “ผู้ชายขายน้ำ” หรืออะไรก็ตาม ล้วนแล้วแต่เป็นชื่อที่มีขึ้นเพื่อเรียก “ผู้ชายที่ให้บริการทางเพศเพื่อแลกกับเงิน” ทั้งสิ้น ชายขายบริการที่ทำการศึกษารวม 14 คน มีอายุระหว่าง 18-27 ปี โดยกลุ่มที่มีช่วงอายุ 19-24 ปี มีจำนวนมากที่สุด และมีภูมิลำเนาอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด ผลดังกล่าวใกล้เคียงมากกับการศึกษาของ ประกอบ ศรีวิจนะ¹ ส่วนสาเหตุว่าทำไมจึงมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุดนั้น อาจตั้งข้อสังเกตกว้างๆ โดยอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ชายขายบริการว่าเป็นผลกระทบจากปัญหาความยากจน โดยเฉพาะภาคอีสานซึ่งเป็นดินแดนที่มีประชากรมากที่สุดและยากจนที่สุด ด้วยเงื่อนไขดังกล่าวผลักดันให้ประชากรในภาคอีสานเคลื่อนย้ายเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ และส่วนหนึ่งได้ก้าวเข้าสู่อาชีพนี้ในที่สุด

ชายขายบริการมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 (ม.3) มากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนทั้งสิ้น 71.4 เปอร์เซ็นต์ แตกต่างจากผลการศึกษาก่อนหน้านี้ ซึ่งพบว่าจบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 (ป.6) มากที่สุด²

¹ ประกอบ ศรีวิจนะ และดวงพร คำบุญวัฒน์, ผู้ชายขายตัว, (กรุงเทพมหานคร : สหธรรมิก, 2539), น. 19.

² เรื่องเดียวกัน.

มูลเหตุที่จูงใจให้คนก้าวเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ คือ รายได้ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของประกอบ ศรีวิจนะ³ อนันต์ นาวิไล⁴ และมหาวิทยาลัยมหิดล⁵ เป็นต้น โดยมีติของรายได้ในที่นี้ประกอบด้วยเหตุผลดังนี้คือ

1. เป็นงานที่สร้างรายได้สูง แม้ว่าปริมาณเงินที่ผู้ขายบริการได้รับจะตรวจสอบไม่ได้แน่นอน ซึ่งตัวขายบริการเองบางครั้งก็ไม่สามารถประเมินรายได้ที่ได้รับตายตัวในแต่ละเดือน อย่างไรก็ตามรายได้จากการขายบริการนี้ขายขายบริการยอมรับว่าเป็นกอบเป็นกำมากกว่างานประเภทอื่นที่เคยทำมา เช่น งานในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

2. เป็นงานที่สร้างรายได้เร็ว กล่าวคือ รายได้จากการขายบริการเกิดขึ้นรวดเร็วขายขายบริการสามารถหาเงินเข้ากระเป๋าได้ในเวลาเพียงคืนเดียวเพียงแต่มีลูกค้า “ออฟ” เท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบกับรายได้ที่เคยรับเป็นรายวิกหรือรายเดือนจะเห็นว่าปริมาณรายได้จากงานขายบริการทั้งปริมาณมากกว่าและยังรวดเร็วมากกว่าด้วย

ผู้วิจัยสังเกตว่า ความรวดเร็วในการได้มาของเงินจากการขายบริการทางเพศจะพบเห็นเด่นชัดในกลุ่มผู้ที่เข้ามาขายบริการเฉพาะช่วงระยะเวลาหนึ่งหรือเป็นครั้งคราว หรือมีความต้องการเงินในภาวะที่ฉุกเฉินหรือเร่งด่วนเพื่อไปทำอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่นในกรณีของบิก เขาเป็นนักศึกษาที่มาขายบริการทางเพศเพราะต้องการหาเงินไปจ่ายค่าเทอม

3. เป็นงานสบาย ไม่ต้องเหน็ดเหนื่อยหรือออกแรงแบกหาม ลักษณะของงานส่วนใหญ่คือการมีเพศสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งแม้จะมีผลต่อสุขภาพ แต่ขายขายบริการอยู่ในช่วงวัยรุ่นที่มีการฟื้นตัวรวดเร็ว เพราะฉะนั้นจึงไม่เห็นว่าเป็นความลำบาก แต่กลับพูดเชิงติดตลกกันในกลุ่มขายขายบริการว่า “ทำอย่างนี้สบายจะตาย ไม่ต้องเหนื่อย แถมได้นอนทำงาน”

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการขายบริการทางเพศจะเป็นงานที่ทำรายได้ให้สูง แต่ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตโดยอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ขายขายบริการว่า ไม่มีขายขายบริการคนใดมีความปรารถนาที่จะขายบริการทางเพศ แต่ที่ต้องทำเพราะมีปัจจัยภายนอกมาบีบบังคับ การมีเพศสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อแลกกับเงินหรือเรียกว่า “การขายตัว” เป็นความรู้สึกที่อดสูและกดดัน แม้ว่าขายขายบริการจะพยายามปลอบใจตัวเองเสมอว่างานที่ทำเป็นงานสุจริต ไม่ผิดศีลธรรม

³ เรื่องเดียวกัน, น. 49.

⁴ อนันต์ นาวิไล, “กระบวนการการกลายมาเป็นผู้ขายขายตัว : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ขายขายตัวให้เกย์ในเขตกรุงเทพมหานคร,” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะโบราณคดี มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2537), น.1.

⁵ มหาวิทยาลัยมหิดล, สถาบันวิจัยประชากรและสังคม, ร่วมแรงแบ่งปันรัก : สภาพและข้อเท็จจริงแห่งปัญหาโสเภณีและเอดส์. (นครปฐม : สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2537), น. 59.

พวกเขาตระหนักว่าเขาไม่ได้ลักขโมยทรัพย์สินของใคร สิ่งที่เกิดขึ้นเป็นความพอใจของทั้งสองฝ่าย แต่เหตุผลที่ชายขายบริการหยิบยกขึ้นมาเป็นการสร้างเหตุผลเพื่อเข้าข้างหรือปกป้องตนเอง และเพื่อหักล้างความรู้สึกผิดหรือปมด้อยที่ต้องมาขายบริการ

ความขัดแย้งที่ปรากฏขึ้นอีกประการหนึ่งสำหรับการเข้ามาเป็นชายขายบริการ คือ การขายบริการทางเพศนั้นไม่มีผู้ใดปรารถนาจะทำหากมีทางเลือก อย่างไรก็ตาม ขณะเดียวกัน ชายขายบริการก้าวเข้ามาสู่โลกของการค้าประเวณีเข้ามาด้วยความสมัครใจทั้งสิ้น ไม่พบว่ามีชายขายบริการถูกบังคับและควบคุมเช่นเดียวกับหญิงบริการในสำนัก⁶

2. ลักษณะการจ้างแรงงานที่ไม่มีข้อผูกมัดและไม่มีลายลักษณ์อักษร

การจ้างแรงงานของชายขายบริการที่เกิดขึ้นโดยทั่วไปเป็นของการตกลงกันด้วยวาจาและรับทราบกันทั้งสองฝ่ายเท่านั้น โดยสถานบริการที่เก็บข้อมูลทั้ง 4 แห่งไม่มีการกรอกใบสมัครไว้เพื่อเป็นหลักฐาน แต่ผู้สมัครต้องนำเอกสารบางอย่างมาให้แก่สถานบริการ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน รูปถ่าย

การตกลงทำงานกับสถานบริการของชายขายบริการนั้นไม่มีการผูกมัดด้วยเอกสารหรือใช้ข้อสัญญาจากเอกสารเพื่อผูกมัด อย่างไรก็ตามพบว่ามีความพยายามในการใช้บัตรประจำตัวประชาชนสร้างพันธะและส่งผลกระทบต่อตัดสินใจย้ายสถานบริการ เพราะฉะนั้นการยึดบัตรประชาชนตัวจริงนั้นมีความสำคัญอย่างน้อย 2 ประการ

1. เป็นการประกันความปลอดภัยแก่ลูกค้าที่มาเที่ยว เพราะหากชายขายบริการไปประพฤติตัวไม่เหมาะสม เช่น ลักขโมยของมีค่าแล้วหนีไป หรือก่อเหตุที่ร้ายแรงกว่านั้นจะทำให้การสืบหาตัวทำได้สะดวกขึ้น

2. เป็นการสร้างพันธะ ทำให้ผู้ที่ลาออกหรือย้ายสถานบริการเกิดความรู้สึกกังวลใจ เพราะปกติชายขายบริการจะลาจากสถานบริการไปเฉยๆ ไม่แจ้งให้สถานบริการทราบล่วงหน้า ถ้าเป็นอย่างนั้นย่อมหมายความว่าต้องสูญเสียเอกสารสำคัญนี้ไป เมื่อกลับปัญหาที่เกิดขึ้นตามมาถ้าไม่มีบัตรประชาชน ดังนั้นอาจตัดสินใจทำงานที่สถานบริการเดิมต่อไป

อย่างไรก็ตาม การยึดบัตรประชาชนมุ่งเน้นไปที่เหตุผลด้านความปลอดภัยเป็นหลัก แต่ผลที่ทำให้เกิดความกังวลใจในการย้ายสถานบริการเป็นเพียงผลข้างเคียง ชายขายบริการที่พบกับสถานการณ์ที่สถานบริการยึดบัตรประชาชนจะรู้สึกอึดอัด แต่เมื่อถึงที่สุดหรือในจุดที่ต้องตัดสินใจ ชายขายบริการมักจะตัดสินใจทิ้งบัตรประชาชนไว้ โดยออกไปทั้งที่ยังไม่ได้บัตรประชาชนคืน ยอมไปทำบัตรใหม่ การใช้บัตรประชาชนดึงตัวให้ชายขายบริการไว้จึงไม่บังเกิดผล

⁶ เรื่องเดียวกัน.

อย่างไรก็ตาม การยึดบัตรประชาชนไม่ได้มีจุดประสงค์เพื่อผูกมัดขายขายบริการไว้แต่เพียงอย่างเดียว แต่การยึดบัตรประชาชนทั้งที่เป็นสำเนาหรือเอกสารตัวจริงมีจุดประสงค์เพื่อประกันความปลอดภัยของลูกค้ายิ่งด้วย ในกรณีที่เกิดความเสียหาย เช่นกรณีประทุษร้ายร่างกาย หรือลักทรัพย์ อย่างน้อยเอกสารเหล่านี้อาจเป็นประโยชน์ในการสืบสาวไปหาตัวผู้กระทำผิดได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดความเสียหายไม่ว่าจะร่างกายหรือทรัพย์สินโดยมากแล้วผู้เสียหายมักจะปล่อยเรื่องเลยตามเลย ไม่แจ้งความกับตำรวจ เนื่องจากเมื่อมีการสืบสวนจะทำให้เกิดความอับอายขึ้นมาได้

สิ่งที่เป็นสาเหตุจูงใจที่ทำให้การจ้างแรงงานของขายขายบริการไม่มีข้อผูกมัดและไม่มีการตกลงด้วยลายลักษณ์อักษรนั้น ผู้ศึกษาตั้งข้อสังเกตว่าน่าจะมีสาเหตุมาจากปัจจัยหลายประการ กล่าวคือประการแรกในเรื่องของลักษณะองค์กร เนื่องจากไม่ได้เป็นธุรกิจที่ถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงไม่มีการจัดการองค์กรเช่นเดียวกับองค์กรธุรกิจทั่วไป มีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อกำไรไปวันๆ ทำไปเรื่อย ๆ ถ้าธุรกิจเจริญรุ่งเรืองก็ทำต่อไป หากลูกค้าน้อยหรือแขกไม่เข้าก็เลิกกิจการไป สถานบริการเหล่านี้ไม่มีจุดมุ่งหมายยิ่งใหญ่ในเชิงธุรกิจ เป็นธุรกิจที่จำกัดภายในแวดวงที่ไม่กว้างขวาง เน้นเพื่อสนองลูกค้าเพียงบางกลุ่มเท่านั้น ด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ เหล่านี้ย่อมไม่สร้างเหตุจูงใจให้สถานบริการเห็นถึงความสำคัญของการสร้างข้อผูกพันด้านการจ้างแรงงานที่เป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น

ประการต่อมาเป็นประเด็นต่อเนื่องจากเงื่อนไขที่ว่า สถานบริการเหล่านี้ไม่ได้มีเป้าหมายยิ่งใหญ่ในเชิงธุรกิจ เช่น การเป็นองค์กรระดับแนวหน้าและเป็นที่ยอมรับของสังคม เมื่อเป็นเช่นนั้นองค์กรจึงเป็นองค์กรเล็กๆ โดยมากจะเป็นตึกแถวเพียง 1-2 คูหา ปกติจะเป็นการร่วมหุ้นหรือร่วมลงทุนกันในกลุ่มเพื่อนฝูง 2-3 คน เงินลงทุนซึ่งใช้ในการเปิดสถานบริการขนาด 1 คูหาจะไม่สูงเกิน 3-4 แสนบาท ผนวกกับค่าใช้จ่ายรายเดือนที่มีอยู่ไม่น้อยรวมถึงเงินที่ต้องส่งให้กับเจ้าหน้าที่ตำรวจในแต่ละเดือน การเปิดสถานบริการแต่ละแห่งต้องเผชิญกับภาวะเสี่ยงกับการขาดทุนและล้มเหลวอย่างมาก เพราะฉะนั้นสิ่งหนึ่งที่สถานบริการเหล่านี้ต้องเคร่งครัด คือ การลดค่าใช้จ่ายให้ได้มากที่สุด หากมีการกรอกใบสมัคร การทำแบบฟอร์ม และกระบวนการจัดเก็บเอกสารต่างๆ เหล่านี้ถือเป็นการเพิ่มรายจ่ายและต้นทุนทั้งสิ้น เมื่อต้องการลดต้นทุนเพื่อสร้างกำไรให้มากที่สุด สถานบริการเหล่านี้จึงเลือกที่จะตัดรายจ่ายเหล่านี้ออกไป

เหตุผลประการสำคัญอีกประการหนึ่งคือ สถานบริการที่เปิดดำเนินงานเหล่านี้ไม่มีเป้าหมายหลักคือการทำกำไร เพราะฉะนั้นหากกิจกรรมใดก็ตามที่ผู้บริหารมองว่าไม่มีผลทำให้สถานบริการสามารถทำกำไรได้มากขึ้น กิจกรรมเหล่านั้นก็จะไม่ถูกนำมาใช้

นอกจากนี้ยังสามารถวิเคราะห์หรือออกมาได้อีกว่า การเปิดสถานบริการเพื่อให้บริการทางเพศเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย เจ้าของสถานบริการต้องตระหนักถึงความจริงข้อนี้เป็นอย่างดี แม้ว่าจะอาศัยเงื่อนไขการติดสินบนเจ้าหน้าที่ของรัฐทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้

แต่ในจิตใจลึกๆ แล้วผู้บริหารมีความหวาดระแวง สถานบริการบางแห่งอาจประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ กลายเป็นความภาคภูมิใจ แต่ไม่อาจนำไปคุยอวดอ้างให้ใครฟังได้ นอกจากในกลุ่มแวดวงเดียวกัน เพราะสิ่งที่ทำเป็นสิ่งไม่ถูกต้อง สิ่งทีกล่าวมาสะท้อนออกมาได้อย่างชัดเจนจากการสัมภาษณ์ นอกจากชายขายบริการแล้ว ผู้บริหารสถานบริการเองก็ต้องการปิดบังฐานะ ชื่อของตัวเองเช่นกัน สิ่งที่ทำให้พวกเขาเหล่านี้หวั่นวิตกเพราะตระหนักว่าสิ่งที่ทำผิดกฎหมาย ดังนั้นหากจะต้องมีการจัดทำเอกสาร เช่นชื่อ เปิดเผยฐานะตัวตน และเมื่อคิดว่าในอนาคตหากเอกสารเหล่านั้นถูกเปิดเผยย่อมจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อตนเอง วงศ์ตระกูล และอับอายต่อสังคม สิ่งนี้อาจเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ไม่มีการทำสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษร เมื่อไม่มีสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษรจึงไม่มีการผูกมัดใดๆ ขึ้น ความพยายามตรึงให้ชายขายบริการไม่เปลี่ยนหรือย้ายไปทำกับสถานบริการอื่น จึงต้องพยายามประสานประโยชน์ของทั้งสองฝ่ายให้เป็นที่พึงพอใจแก่กันให้มากที่สุด

3. ที่มาของสภาพการจ้างอันเกิดจากฝ่ายนายจ้าง

สภาพการจ้างของสถานบริการทั้ง 4 แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูลนั้น ตัวนายจ้างเป็นผู้กำหนดขึ้นมาเองทั้งสิ้น โดยที่มาของสภาพการจ้างมาจากหลายรูปแบบ กล่าวคือ มาจากที่เป็นคำสั่งของนายจ้าง ระเบียบการทำงาน ข้อบังคับในการทำงาน การกำหนดให้สภาพการจ้างเป็นอย่างไรนั้นย่อมเกิดขึ้นจากประสบการณ์ในการทำงานของนายจ้าง สิ่งที่นายจ้างได้พบเห็นและเรียนรู้ เมื่อพิจารณาเห็นว่าเหมาะสมจึงนำมาใช้กับสถานบริการของตน จะสังเกตว่าที่มาของสภาพการจ้างเป็นไปตามที่ ประคนธ์ พันธุ์วิชาติกุล⁷ กำหนดไว้ คือ คำสั่งของนายจ้าง ข้อบังคับในการทำงาน ระเบียบการทำงาน

สิ่งที่น่าจะต้องเป็นข้อสังเกตอย่างหนึ่งคือ จะเห็นได้ว่าสภาพการจ้างของสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่มีกลุ่มธุรกิจที่คล้ายคลึงกันมักจะไม่แตกต่างกันมากนัก สถานบริการที่เปิดขึ้นใหม่อาศัยแนวทางที่เคยทราบมาว่าสถานบริการก่อนๆ เคยใช้มาเป็นแนวทางปฏิบัติ นอกจากนี้การนำผู้บริหารที่เคยมีประสบการณ์จากสถานบริการอื่นมาก่อน เช่น เคยเป็นผู้จัดการหรือกัปตันที่สถานบริการอื่นมาก่อน เมื่อมาเป็นกัปตันหรือมาเป็นผู้จัดการสถานบริการแห่งใหม่ก็จะกำหนดแนวสภาพการจ้างให้คล้ายคลึงกับที่เคยทำมา เป็นการถ่ายทอดลักษณะของสภาพการจ้างโดยอาศัยบุคคลเป็นผู้นำพาไป

⁷ ประคนธ์ พันธุ์วิชาติกุล, คำอธิบายพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518, พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : ประยูรวงศ์, 2532), น.37-40.

จากที่สภาพการจ้างถูกกำหนดขึ้นโดยแต่เพียงฝ่ายนายจ้างนั้น ย่อมสะท้อนให้เห็นว่า การมีส่วนร่วมของพนักงานภายในสถานบริการมีอยู่น้อยมาก โดยเฉพาะการมีส่วนร่วมเพื่อกำหนดสภาพการจ้างหรือเงื่อนไขการทำงานของตน

4. ชายขายบริการทำงานโดยไม่ได้รับเงินเดือน

โดยทั่วไป ชายขายบริการจะทำงานให้กับสถานบริการแห่งหนึ่งแห่งใด หากไม่พึงพอใจก็จะเปลี่ยนไปทำกับสถานบริการอื่น การทำงานกับสถานบริการแห่งใดนั้น ชายขายบริการต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการทำงานที่สถานบริการกำหนด อย่างไรก็ตามแม้ว่าชายขายบริการจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ของสถานบริการ แต่ชายขายบริการจะไม่ได้รับเงินเดือนจากสถานบริการเลย นอกจากนี้แล้วหากถูกลงโทษจะต้องจ่ายเงินให้แก่สถานบริการอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ข้อกำหนดว่าการทำงานประเภทนี้จะไม่ได้รับเงินเดือนนั้น ผู้ที่เข้ามาทำงานจะรับทราบเงื่อนไขก่อนทุกคน เพราะฉะนั้นจึงไม่อาจกล่าวว่าเป็นการเอาเปรียบ เนื่องจากเป็นความสมัครใจของผู้ที่จะเข้ามาทำงาน สาเหตุสำคัญที่ทำให้ชายขายบริการยินยอมที่จะทำงานโดยไม่ได้รับเงินเดือนจากสถานบริการนั้นมีประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

1. ผู้บริหารสถานบริการเล็งเห็นว่ารายได้ที่ชายขายบริการได้รับจากลูกค้าที่มาเที่ยวมีจำนวนมากเพียงพอ โดยที่เมื่อเปรียบเทียบกับค่าบริการที่ลูกค้าต้องจ่ายให้กับสถานบริการในการมาเที่ยวแต่ละครั้งจะประกอบด้วยค่าเครื่องดื่ม แก้วละประมาณ 120-150 บาท และค่า“ออฟ” ประมาณ 300-400 บาท แล้วแต่สถานบริการ เพราะฉะนั้นในการเที่ยวแต่ละครั้ง แต่ละคนมีค่าใช้จ่ายประมาณ 500-800 บาทให้กับสถานบริการ

ส่วนชายขายบริการจะได้เงินค่าบริการที่ลูกค้าจะให้อีกส่วนหนึ่งแล้วแต่การตกลงกันและความพึงพอใจส่วนตัว ถ้าชั่วคราวโดยทั่วไปจะประมาณ 500-800 บาท ในกรณีค้างคืนจะไม่ต่ำกว่า 1,000 บาท ซึ่งอัตรานี้ไม่แน่นอนแล้วแต่ความพึงพอใจของลูกค้าแต่ละคน แต่โดยทั่วไปลูกค้าจะทราบระดับราคา

จากรายได้ที่ชายขายบริการได้รับนั้นจะเห็นว่าไม่น้อยกว่าและอาจจะสูงกว่าที่สถานบริการได้รับ เพราะฉะนั้นสถานบริการจึงพิจารณาว่าเงินที่ได้รับสูงเพียงพอแล้ว และไม่จำเป็นต้องรับเงินเดือน

2. เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของชายขายบริการ ลูกค้าที่มาเที่ยว และสถานบริการ จะเห็นว่าสถานบริการเป็นเพียงจุดนัดพบกันระหว่างผู้ซื้อ (ลูกค้าที่มาเที่ยว) และผู้ขาย (ชายขายบริการ) การจ่ายค่าบริการให้สถานบริการเปรียบเหมือนการจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้สถานที่เท่านั้น เหมือนการไปเปิดร้านหรือเช่าร้านในศูนย์การค้าเพื่อขายของ ผู้เช่าต้องจ่าย

ค่าใช้สถานที่เป็นรายวันหรือรายเดือน ในกรณีของชายขายบริการก็เช่นเดียวกัน พวกเขาเข้ามาทำงานกับสถานบริการเพื่อหาสถานที่ขายสินค้า สินค้าของชายขายบริการคือ ร่างกาย เมื่อพบลูกค้าที่พอใจสินค้าก็จะออกไปให้บริการที่อื่นภายนอกสถานบริการ เมื่อบทบาทของสถานบริการเป็นเพียงจุดนัดพบ ไม่ได้เป็นที่ออฟฟิศทำงานที่พนักงานต้องทำงานตลอดเวลาทำงาน เหตุผลข้อนี้อาจเป็นอีกปัจจัยที่ไม่มีการพิจารณาให้เงินเดือนแก่ชายขายบริการ

5. สถานบริการไม่ให้ความสำคัญกับการจัดสวัสดิการ

หลังจากการเก็บข้อมูล พบว่า สวัสดิการที่ชายขายบริการได้รับจากสถานบริการเป็นสวัสดิการขั้นพื้นฐานตามที่กฎหมายกำหนดเพียง 2 อย่างเท่านั้น ได้แก่ ห้องส้วม และน้ำดื่ม โดยเฉพาะน้ำดื่ม มีสถานบริการเพียง 2 แห่งมีสวัสดิการน้ำดื่มไว้สำหรับพนักงานชัดเจน ส่วนอีก 2 แห่งเป็นการขอคิมน้ำจากพนักงานฝ่ายอื่น จึงไม่ถือเป็นสวัสดิการที่นายจ้างจัดให้

นอกจากนี้สวัสดิการ 2 อย่างที่กล่าวแล้ว สวัสดิการอีกชนิดหนึ่งที่พบ คือ สวัสดิการที่พัก มีสถานบริการ 2 แห่งที่จัดที่พักให้กับพนักงาน โดยใช้พื้นที่ชั้นบนของอาคาร เนื่องจากสถานบริการส่วนใหญ่เป็นลักษณะตึกแถว 1-2 คูหา ชั้นล่างตกแต่งเป็นบาร์ไว้ต้อนรับลูกค้า ชั้นบนอาจใช้เป็นที่พักของเจ้าของสถานบริการ เก็บของ และจัดไว้ให้พนักงานที่ต้องการพักได้เข้ามาพัก อย่างไรก็ตาม พบว่าชายขายบริการไม่ชอบพักกับสถานบริการ เนื่องจากไม่อิสระเพราะต้องเข้า-ออกตามเวลาที่สถานบริการกำหนด

สำหรับปัจจัยปฐมพยาบาลซึ่งเป็นสวัสดิการพื้นฐานอีกชนิดหนึ่งนั้น ปรากฏว่าไม่พบว่ามีสถานบริการแห่งใดจัดเตรียมไว้

สาเหตุที่ทำให้ไม่มีการจัดสวัสดิการภายในสถานบริการที่ชายขายบริการทำงานนอกเหนือจากที่กล่าว เกิดจาก

1. วัตถุประสงค์ของสถานบริการที่เน้นเพียงสร้างกำไรให้ได้มากที่สุดเพียงอย่างเดียว โดยที่สถานบริการไม่ได้ให้ความสำคัญ ไม่ได้เน้นที่จะเสริมสร้างขวัญและกำลังใจ หรือสร้างความมั่นคงในชีวิตการทำงานของชายขายบริการ เมื่อไม่ตระหนักถึงสิ่งเหล่านี้จึงไม่ดิ้นรนที่จะจัดหาสวัสดิการขึ้นภายในองค์กร

2. การจัดสวัสดิการเป็นการเพิ่มต้นทุนและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย เนื่องจากสถานบริการที่ผู้วิจัยเข้าไปเก็บข้อมูลเป็นสถานบริการขนาดเล็ก แม้ว่าจะไม่ทราบถึงจำนวนเงินหมุนเวียนที่แน่นอน แต่การจำกัดรายจ่ายน่าจะเป็นสิ่งที่จำเป็น เมื่อสถานบริการอยู่ได้ ส่วนชายขายบริการสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ จึงไม่ได้เล็งเห็นความสำคัญที่จะต้องจัดสวัสดิการ

3. ลักษณะของงานที่ทำ กล่าวคือ โดยปกติแล้ว ชายชายบริการจะใช้เวลาอยู่ภายในสถานบริการน้อย⁸ เข้ามาอยู่ในสถานบริการเพียงไม่กี่ชั่วโมงเมื่อลูกค้า “ออฟ” ออกไป ว่าจะเป็นการแบบค้างคืนหรือชั่วคราวหลังจากที่ให้บริการเรียบร้อยแล้ว โดยทั่วไปชายชายบริการมักจะไม่ย้อนกลับมาที่สถานบริการอีก แต่จะเดินทางกลับไปอยู่ที่พักเลย ยกเว้นบางกรณีซึ่งผู้วิจัยได้พบ คือ ลูกค้าเปิดโรงแรมใกล้ๆ กับสถานบริการ นอกจากนี้ยังใช้เวลาบริการสั้นๆ ไม่นานคาดว่าไม่เกินครึ่งชั่วโมง หลังบริการลูกค้ารายแรกแล้ว ชายชายบริการก็สามารถเข้ามาที่สถานบริการและคอยให้บริการกับลูกค้ารายใหม่ได้

อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าเวลาที่ชายชายบริการใช้ภายในสถานบริการในแต่ละวันเป็นช่วงเวลาสั้นๆ หลังจากนั้นจะออกไปกับลูกค้า การทำงานที่พึงพิงสถานบริการเป็นเพียงจุดพบกับลูกค้าทำให้ไม่เกิดความจำเป็นที่จะต้องจัดสวัสดิการขึ้นโดยไม่จำเป็น

4. ไม่เกิดการรวมกลุ่มของพนักงาน ลักษณะของงานที่ชายชายบริการทำนั้นแม้ว่าพนักงานจะได้พบกับเพื่อนร่วมงาน แต่เมื่อต้องให้บริการลูกค้าทำให้ต้องแยกย้ายกระจัดกระจายไปคนละทิศคนละทางแล้วแต่ลูกค้าจะพาไป พนักงานจึงขาดการสร้างพลังกลุ่มเพื่อกำหนดแนวทางหรือข้อเสนอเกี่ยวกับสภาพการทำงานให้กับผู้บริหารได้ปรับปรุงเปลี่ยนแปลง

นอกจากนี้ นอกจากลักษณะของงานที่ต้องแยกย้ายกันไปทำให้ยากแก่การรวมตัวแล้ว ลักษณะนิสัยส่วนตัวของแต่ละคนซึ่งมีพื้นเพมาแตกต่างกันถือว่าเป็นอีกเหตุผลที่ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการรวมกลุ่ม ซึ่งจากคำสัมภาษณ์แสดงให้เห็นชัดเจนว่า ชายชายบริการมีนิสัยเลือกคบเพื่อน เนื่องจากเพื่อนร่วมงานบางมีอุปนิสัยน่ารังเกียจ เช่น ไถเงินเพื่อน นอกจากนี้ความรู้สึกที่ไม่ดีของชายชายบริการที่มีต่ออาชีพและเพื่อนร่วมงานก็อาจจะมีผลต่อการรวมกลุ่มด้วย

6. การออกจากงานโดยไม่แจ้งสถานบริการล่วงหน้า

การออกจากงานของชายชายบริการโดยไม่แจ้งสถานบริการล่วงหน้าเป็นพฤติกรรมที่พบเห็นได้ทั่วไปในกลุ่มชายชายบริการ สำหรับสถานบริการทั้ง 4 แห่งที่เข้าไปเก็บข้อมูลนั้นมีการออกจากงานอย่างน้อยแตกต่างกันไป โดยเหตุผลที่ชายชายบริการไม่แจ้งให้ผู้บริหารทราบก่อนที่จะออกจากงาน มีดังนี้

1. การทำงานโดยไม่มีเงื่อนไขผูกมัด ตามที่ทราบแล้วว่าการตกลงทำงานกับสถานบริการแห่งใดของชายชายบริการไม่มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อผูกมัด เป็นเพียงการตกลงกันด้วยวาจา หากเข้ามาทำงานกับสถานบริการแห่งหนึ่งแล้วเกิดความไม่พอใจ ชายชายบริการจะออกจากงานโดยไม่ลังเล นอกจากนี้เมื่อตอนที่ชายชายบริการตกลงเข้าทำงานกับ

⁸ ในกรณีที่พนักงานรายดังกล่าวมีลูกค้า “ออฟ”

สถานบริการนั้น ไม่ได้ตกลงว่าหากพนักงานจะออกจากงานต้องแจ้งให้สถานบริการทราบล่วงหน้าด้วย

2. ไม่มีข้อผูกพันอันเกิดจากการสิ้นสุดสภาพลูกจ้าง โดยปกติ พนักงานซึ่งลาออกจากงานนั้นมิภาวะผูกพันภายหลังจากการสิ้นสุดสภาพลูกจ้าง เช่น ผลที่จะได้รับการคุ้มครองจากกฎหมายประกันสังคม หรือผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เพราะฉะนั้นเมื่อจะลาออกจะต้องแจ้งให้องค์กรหรือบริษัททราบก่อน แต่สำหรับชายขายบริการ พวกเขาไม่ได้รับการคุ้มครองจากพระราชบัญญัติประกันสังคม ไม่ต้องเสียภาษีจากรายได้จำนวนมากมายในแต่ละเดือน เพราะฉะนั้นเมื่อไม่มีภาวะผูกพันเหล่านี้ทำให้การตัดสินใจออกจากงานทำได้โดยง่ายและไม่ต้องคิดมาก

7. การสรรหาคูสมรสให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติทางด้านร่างกาย

กระบวนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรของสถานบริการมีขั้นตอนที่ไม่ซับซ้อน มีองค์ประกอบสำคัญ คือ การสัมภาษณ์ และการตรวจสภาพร่างกาย สถานบริการจะไม่ทดสอบทักษะทางด้านความรู้เลย เป้าหมายหลักของชายขายบริการที่สถานบริการต้องการคือ เป็นผู้มีหน้าตาดี รูปร่างสมบุรณ์ ผิวพรรณดีไม่เป็นโรคผิวหนัง รวมไปถึงขนาดของอวัยวะเพศ ซึ่งจะเห็นว่าเป็นปัจจัยทางด้านกายภาพทั้งสิ้น โดยที่สถานบริการจะไม่ให้ความสำคัญกับเรื่องระดับการศึกษาหรือความรู้ความสามารถเลย ซึ่งสาเหตุสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. เนื่องจากลักษณะของอาชีพเป็นอาชีพที่เน้นรูปลักษณ์เป็นจุดขายสำคัญ ลูกค้ำที่เข้ามาเที่ยวให้ความสำคัญกับรูปร่างหน้าตาเป็นอันดับแรก อย่างไรก็ตามไม่ได้หมายความว่าในสถานบริการจะมีเฉพาะชายขายบริการที่หน้าตาดีเท่านั้น ลูกค้ำที่เข้ามาเที่ยวอาจมีสนิยมในการเลือกชายขายบริการเฉพาะตัวได้ เช่น ชอบคนผิวคล้ำ ชอบคนรูปร่างเล็ก เป็นต้น ดังนั้นในสถานบริการจึงมีชายขายบริการหลากหลายและไม่จำเป็นต้องหน้าตาดีเสมอไป

2. เนื่องจากเป็นงานบริการ งานที่ต้องเอาใจลูกค้ำ ไม่ต้องใช้ความรู้จึงไม่จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับทักษะในเชิงวิชาการ สิ่งที่เป็นได้แก่ คือการให้บริการลูกค้ำ และทำอย่างไรให้ลูกค้ำพึงพอใจ ทักษะต่างๆ เหล่านี้ชายขายบริการที่ไม่มีประสบการณ์ต้องเรียนรู้ไปเรื่อยๆ จากการทำงาน

3. เนื่องจากเป็นงานที่มีเพศสัมพันธ์เข้ามาเกี่ยวข้อง ในการทดสอบก็ไม่ได้มุ่งไปที่คุณสมบัติทางสมอง แต่มุ่งเน้นที่คุณสมบัติทางเพศเป็นหลัก เช่นการ “ทดสอบ” เพื่อทดสอบประสบการณ์ทางเพศ การดูขนาดของอวัยวะเพศ สาเหตุที่มีจุดประสงค์เกี่ยวกับเรื่องเพศเนื่องจากการมีเพศสัมพันธ์เป็นสิ่งที่ชายขายบริการไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

8. แรงงานสัมพันธ์และ Psychological Contract ในสถานบริการ

แรงงานสัมพันธ์⁹ ที่ปรากฏภายในสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน กล่าวได้ว่า เป็นความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นในลักษณะของ Psychological Contract ทั้งนี้เป็นกลไกที่แต่ละฝ่ายคาดหวังว่าจะได้รับสิ่งตอบแทนจากอีกฝ่ายในระหว่างที่ทำงานในองค์กร กล่าวคือ นายจ้างต้องการลูกจ้างที่มีความภักดีต่อองค์กร มีทักษะ ทุ่มเทเวลาให้กับงาน ฯลฯ ส่วนลูกจ้างต้องการค่าจ้าง ความปลอดภัย ความภาคภูมิใจ ฯลฯ เมื่อแต่ละฝ่ายได้รับสิ่งที่ตนเองคาดหวังจะส่งผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นไปด้วยดี แต่ถ้าสิ่งที่ต้องการไม่ได้รับการตอบสนองจะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกันเป็นไปในทิศทางที่ไม่ดี

กรณีสถานบริการที่เก็บข้อมูลนั้น ผู้บริหารสถานบริการคาดหวังการทุ่มเทให้กับงานของชายขายบริการเป็นสิ่งสำคัญ ต้องการให้ชายขายบริการเคร่งครัดกับระเบียบ เอาใจลูกค้า ซึ่งจะนำรายได้เข้ามาให้สถานบริการในที่สุด ส่วนชายขายบริการนอกจากจะมีจุดนัดพบกับลูกค้าอย่างเป็นทางการแล้ว พวกเขาจะได้รับการเอาใจใส่จากผู้บริหาร สวัสดิการในระดับที่ต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนที่เกี่ยวข้องความมั่นคงทางอาชีพ ความภาคภูมิใจต่ออาชีพ สิ่งเหล่านี้ชายขายบริการจะไม่ได้รับ และสถานบริการก็ไม่สามารถสนองตอบได้ แต่โดยทั่วไปสิ่งที่ชายขายบริการคาดหวังจากสถานบริการ คือ จำนวนลูกค้าที่เพียงพอและการแจกลูกค้าได้ทั่วถึง เมื่อสถานบริการไม่อาจตอบสนองต่อความต้องการเหล่านี้ได้ ชายขายบริการอาจจะมองว่าผู้บริหารลำเอียงแจกลูกค้าไม่ทั่วถึง ซึ่งจะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างไม่ดี ผลที่ตามมาคือ การเปลี่ยนสถานบริการ ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นเสมอในกลุ่มชายขายบริการ

9. ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์

จากการศึกษาเกี่ยวกับสภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการ พบว่าสภาพการจ้างที่เกิดขึ้นภายในสถานบริการและลักษณะของแรงงานสัมพันธ์ที่แสดงออกมาภายในสถานบริการมีผลกระทบต่อกัน กล่าวคือ ในสถานบริการที่กำหนดสภาพการจ้างต่างๆ เป็นที่พอใจของพนักงานหรือไม่จะบ่งบอกได้จากความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง

สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างสภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์ที่พบนั้น สามารถจำแนกได้ดังนี้

⁹ ความหมายในที่นี้คือ ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง

9.1 เงื่อนไขการจ้างและเงื่อนไขการทำงาน

เงื่อนไขการจ้างที่สถานบริการกำหนดขึ้น เช่น สถานบริการเก็บบัตรประชาชนตัวจริงของชายชายบริการที่ทำงานด้วย ชายชายบริการต้องจ่ายเงินค่าประกันตามจำนวนที่สถานบริการกำหนด เป็นต้น และเงื่อนไขเกี่ยวกับการทำงาน เช่น เมื่อลูกค้าเลือกชายชายบริการคนใดแล้วจะปฏิเสธลูกค้าไม่ได้ ชายชายบริการจะต้องมาทำงานตามเวลาและวันที่สถานบริการกำหนด และต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ของสถานบริการ สิ่งเหล่านี้มีผลกระทบโดยตรงหรือเป็นตัวกำหนดลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและชายชายบริการด้วย

กรณีสถานบริการ A แสดงให้เห็นถึงผลที่มีต่อแรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการ อันเกิดจากเงื่อนไขการจ้างและเงื่อนไขการทำงานอย่างชัดเจน เพราะในสถานบริการ A แม้ว่าจะมีระเบียบกฎเกณฑ์เช่นกับสถานบริการอื่นๆ แต่นายจ้างบริหารงานอย่างประนีประนอม โดยไม่เคร่งครัดมากเกินไป นายจ้างและชายชายบริการมีความใกล้ชิดกัน สาเหตุสำคัญน่าจะเป็นเพราะสถานบริการแห่งนี้มีการบริหารที่ไม่ซับซ้อน มีผู้บริหารเพียงคนเดียวในสถานบริการการสอดส่องดูแลจึงทำได้ใกล้ชิด นอกจากนี้นายจ้างยังไม่วางตัวเหินห่างจากพนักงาน มีการพูดคุยเล่นบ้าง ความห่วงใยของนายจ้างต่อลูกจ้างซึ่งแสดงออกมาในรูปของคำแนะนำหรือพฤติกรรม เช่น นายจ้างไปเปิดบัญชีธนาคารให้ ส่วนรูปแบบการบริหารงานซึ่งเป็นไปในลักษณะ “พ่อปกครองลูก”¹⁰ ส่วนทัศนคติของพนักงานที่มีต่อสถานบริการในเชิงบวก กล่าวคือ พนักงานพึงพอใจที่ได้ทำงานกับสถานบริการแห่งนี้ โดยเฉพาะชายชายบริการที่เคยผ่านสถานบริการอื่นมาก่อนจะยืนยันอย่างหนักแน่นถึงสภาพบรรยากาศการทำงานซึ่งดีกว่าที่เคยประสบมา

กรณีสถานบริการ B เป็นตัวอย่างที่แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างจากสถานบริการ A ได้อย่างเด่นชัด ความแตกต่างเริ่มจากเงื่อนไขการจ้าง สถานบริการ B จะเก็บบัตรประชาชนตัวจริงของผู้สมัครไว้ ซึ่งพนักงานที่ผู้วิจัยสัมภาษณ์ระบุว่าทำให้รู้สึกถูกผูกมัดและไม่อิสระ ส่วนกฎระเบียบจะเข้มงวด มีชั่วโมงการทำงานที่ยาวนานกว่าสถานบริการประเภทเดียวกันแห่งอื่นๆ โดยเริ่มทำงานเวลา 20.00 น. และไปสิ้นสุดในเวลา 04.00 น. ของวันใหม่ ขณะที่สถานบริการแห่งอื่นๆ จะเริ่มทำงานเวลาใกล้เคียงกัน แต่จะเลิกงานเวลาประมาณ 02.00 น. เท่านั้น นอกจากนี้ยังต้องทำงานทุกวันไม่มีวันหยุด เมื่อจะหยุดวันไหนต้องขอลาหยุดจากเจ้าของสถานบริการ ซึ่งไม่มีหลักในการพิจารณา ขึ้นอยู่กับเจ้าของร้านว่าจะพิจารณาให้ลาหรือไม่ จากสภาพการจ้างดังกล่าวทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างภายในสถานบริการ B ไม่ใกล้ชิดกัน เจ้าของสถานบริการจะไม่พูดเล่นหรือลงมากลุกคลีกับชายชายบริการเหมือนเจ้าของสถานบริการ A โดยจะวางตัวให้พนักงานเกรงขาม เมื่อให้พนักงานแสดงทัศนคติต่อนายจ้าง พวกเขา

¹⁰ ตามที่นายจ้างและชายชายบริการได้นิยามลักษณะ

ตารางที่ 8.1

ความสัมพันธ์ระหว่าง
เงื่อนไขการจ้าง/เงื่อนไขการทำงานและแรงงานสัมพันธ์

	เงื่อนไขการจ้าง/เงื่อนไขการทำงาน	แรงงานสัมพันธ์
สถานบริการ A	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้สำเนาเอกสารสำคัญในการสมัคร - เก็บเงินประกันในวงเงิน 1,000 บาท - ไม่มีการฝึก พนักงานเรียนรู้เอง - เวลาทำงาน 19.00-02.00 น. - หยุดงานสัปดาห์ละ 1 วัน - มีถุงยางพร้อมแจกจ่ายให้ฟรี 	<ul style="list-style-type: none"> - ความสัมพันธ์ภายในสถานบริ- การระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง เป็นไปอย่างเป็นกันเอง - ลักษณะการปกครองภายใน เป็นลักษณะพ่อ-ลูก ซึ่งลูกจ้าง มีทำที่พอใจกับการปกครอง
สถานบริการ B	<ul style="list-style-type: none"> - การสมัครใช้บัตรประชาชนตัวจริง - เก็บเงินประกันในวงเงิน 3,000 บาท - มีกฎระเบียบเข้มงวด / “เทสต์เด็ก” - เวลาทำงานตั้งแต่ 20.00-04.00 น. - ทำงานทุกวันไม่มีวันหยุด - ต้องออกไปกับลูกค้าทุกคน - ต้องซื้อถุงยาง/เจล ชุดละ 20 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> - ความสัมพันธ์ภายในสถานบริ- การระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง ไม่ใกล้ชิด - ลักษณะการปกครองมีลักษณะ ใช้อำนาจควบคุม - พนักงานรู้สึกอึดอัดกับเงื่อนไข การจ้าง
สถานบริการ C	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้สำเนาเอกสารสำคัญในการสมัคร - ไม่เก็บเงินประกัน/ ไม่มีฝึกสอนงาน - เวลาทำงานตั้งแต่ 20.00-02.00 น. - หยุดงานสัปดาห์ละ 1 วัน - มีถุงยางพร้อมแจกจ่ายให้ฟรี 	<ul style="list-style-type: none"> - ความสัมพันธ์ภายในสถานบริ- การระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง เป็นไปอย่างเป็นกันเอง - ลักษณะการปกครองเป็นไปใน เชิงพี่ๆ น้องๆ
สถานบริการ D	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้สำเนาเอกสารสำคัญในการสมัคร - ไม่เก็บเงินประกัน/ไม่มีฝึกสอนงาน - เวลาทำงานตั้งแต่ 20.00-02.00 น. - หยุดงานสัปดาห์ละ 1 วัน - ต้องซื้อถุงยางเอง 	<ul style="list-style-type: none"> - ความสัมพันธ์ภายในสถานบริ- การระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง เป็นไปอย่างหลวมๆ ไม่ใกล้ชิด - ลักษณะการปกครองเป็นไปใน เชิงพี่ๆ น้องๆ แต่ไม่สนิทสนม

จะพูดถึงนายจ้างว่า เป็นนายจ้างที่ชอบใช้อำนาจ พูดจาเสียงดัง ดุ ประหยัด¹¹ แม้ว่าความรู้สึกที่แสดงออกไม่ถึงขั้นเกลียดชัง แต่พนักงานไม่ได้แสดงออกถึงความรู้สึกชื่นชมหรือมีความรู้สึกที่ดีต่อนายจ้าง

กรณีสถานบริการ C เจื่อนไขการจ้างและเจื่อนไขการทำงานเหมือนกับสถานบริการทั่วไป การบริหารงานของสถานบริการแห่งนี้ไม่เข้มงวดมากนัก ผู้บริหารปกครองอย่างเป็นกันเองและประนีประนอมกฎระเบียบต่างๆ ให้เข้ากับสถานการณ์ จุดเด่นของผู้บริหารที่นี่คือ การบริหารพิจารณาจากเหตุผล ใช้จิตวิทยาในการบริหาร สาเหตุหนึ่งเป็นเพราะผู้บริหารมีความรู้สูง จบการศึกษาระดับปริญญา นอกจากนี้ยังมีประสบการณ์ด้านการบริหารสถานบริการลักษณะนี้ด้วย ส่วนทางชายขายบริการของสถานบริการ C นั้นมีทัศนคติต่อผู้บริหารในทางที่ดี มีความพึงพอใจในการทำงานร่วมกับผู้บริหาร โดยให้เหตุผลว่าผู้บริหารให้ความเป็นกันเอง การแจกลูกค้าให้ชายขายบริการเป็นไปอย่างทั่วถึง ผู้วิจัยพบว่าชายขายบริการของสถานบริการ C มีจุดเด่นต่างจากสถานบริการอื่นๆ คือ มีความกล้าแสดงความคิดเห็น กล้าพูด ขณะเดียวกันที่ผู้บริหารมีลักษณะที่เปิดกว้างรับความเห็นด้วยเช่นกัน ด้วยปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวส่งผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นไปในทางที่ดี

กรณีสถานบริการ D นั้นเนื่องจากเป็นสถานบริการที่เปิดบริการได้ไม่นาน เจื่อนไขหรือข้อบังคับต่างๆ นั้นยังไม่เข้มงวดมากนัก การบริหารยังไม่เข้ารูปเข้ารอย โดยในส่วนของผู้บริหารจะวางตัว ไม่ลงไปคลุกคลีหรือคุ้นเคยกับกับชายขายบริการจนดูสนิทสนม ส่วนหนึ่งเป็นเพราะที่สถานบริการแห่งนี้มีตำแหน่งกัปตัน ซึ่งทำหน้าที่คอยประสานระหว่างลูกค้ากับชายขายบริการอยู่แล้ว ผู้บริหารจึงดูแลด้านการเงินและสังเกตการณ์อยู่ห่างๆ ถึงแม้จะไม่ลงมาทักท้วงงานบริการลูกค้า แต่ก็ยังมีบทบาทในการควบคุมงานโดยรวม สำหรับชายขายบริการที่ทำงานกับสถานบริการ D ไม่มีจุดเด่นในด้านแรงงานสัมพันธ์ เป็นลักษณะต่างคนต่างทำงาน มีความสัมพันธ์เชิงกลุ่มแต่เมื่อกลุ่มจัดตั้งไม่นานยังไม่มีความสัมพันธ์และอำนาจต่อรอง ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างนั้น ชายขายบริการของสถานบริการแห่งนี้ยอมรับว่า นายจ้างและชายขายบริการไม่ใกล้ชิดกันหรือแม้แต่ในกลุ่มชายขายบริการเองก็ตาม

9.2 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าจ้างและแรงงานสัมพันธ์

จากข้อมูลที่แสดงในตารางที่ 3 แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างค่าจ้างและแรงงานสัมพันธ์ ซึ่งอธิบายได้ดังนี้

¹¹ โดยทั่วไปมักเรียกพฤติกรรมลักษณะนี้ว่า “งก”

กรณีสถานบริการ A แม้ว่าจะไม่มีเงินเดือน ไม่มีเบี้ยเลี้ยง ไม่มีค่าเครื่องดื่ม ชายชายบริการมีรายได้จากเงินที่ลูกค้าให้เมื่อ “ออฟ” ไปแต่ละครั้งเท่านั้น แต่สาเหตุที่ทำให้สถานบริการแห่งนี้มีแรงงานสัมพันธ์ที่ดี ประการแรกเป็นผลมาจากการบริหารงานของนายจ้างที่ใกล้ชิดกับพนักงาน ไม่ถือตัว มีความเป็นกันเอง ทำให้พนักงานมีความรู้สึกสบายที่จะทำงานด้วยแม้จะไม่มีรายได้ต่างอื่นก็ตาม ส่วนเหตุผลอีกข้อหนึ่งเนื่องจากสถานบริการแห่งนี้ตั้งอยู่เป็นเขตที่มีลูกค้าชั้นสูงหรือมีฐานะมาเที่ยว¹² ซึ่งจะจ่าย “ค่าตัว” ที่ละมากๆ เพราะฉะนั้นเมื่อมีรายได้สูง ชายชายบริการจึงไม่ให้ความสำคัญกับรายได้ต่างอื่นที่น่าจะมี

กรณีสถานบริการ B ชายชายบริการไม่ได้รับเงินเดือน ไม่มีค่าเครื่องดื่ม แต่ได้รับค่ารถหากที่ไม่ได้ “ออฟ” 2 วันติดต่อกัน โดยพนักงานได้ค่ารถครั้งละ 40 บาท รายได้ส่วนใหญ่ของชายชายบริการที่สถานบริการ B ยังคงเป็นรายได้จากการออกไปกับลูกค้า ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างที่ปรากฏออกมานั้นไม่ได้ใกล้ชิดอย่างสถานบริการ A เนื่องจากว่าสถานบริการ B เป็นองค์กรที่ซับซ้อน นอกจากเจ้าของสถานบริการยังมีผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ กัปตัน ฯลฯ สายงานที่มีมากนี้จึงไม่เอื้อต่อการเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและชายชายบริการ อีกประการคือลักษณะบุคลิกของเจ้าของสถานบริการ B ซึ่งมักจะใช้คำพูดที่เกรี้ยวกราด ดุด่าพนักงานเสียงดังๆ ด้วยพฤติกรรมเหล่านี้ทำให้ชายชายบริการไม่ชอบ และไม่กล้าที่จะพูดคุย

กรณีสถานบริการ C ชายชายบริการไม่มีเงินเดือนเช่นเดียวกับสถานบริการอื่นๆ ที่ศึกษา แต่สถานบริการแห่งนี้ถือว่ามีรายได้ส่วนอื่นให้พนักงานมากกว่าที่อื่นๆ คือ ค่าเครื่องดื่ม ค่าเดิน ผู้บริหารกล่าวว่าแต่ก่อนเคยให้เบี้ยเลี้ยงแก่พนักงานที่มาทำงานเร็วด้วย แต่ยกเลิกไปเพราะต้องการลดค่าใช้จ่ายในช่วงที่เศรษฐกิจถดถอย ส่วนจำนวนเงินที่ชายชายบริการได้รับในแต่ละประเภทยังอยู่ในระดับที่ต่ำ โดยได้ส่วนแบ่งค่าเครื่องดื่ม แก้วละ 30 บาท และค่าเดินต่อคืนคนละ 50 บาท ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างของสถานบริการ C เป็นไปในทิศทางที่ดี หากพิจารณาถึงความสอดคล้องกันระหว่างค่าจ้างและแรงงานสัมพันธ์ อาจกล่าวได้ว่าภาวะแรงงานสัมพันธ์ที่ดีนั้นเป็นผลจากการที่สถานบริการให้ผลตอบแทนในรูปแบบของค่าเครื่องดื่มและค่าเดิน รวมถึงที่เคยให้ค่าเบี้ยเลี้ยง นอกจากนี้จะมีผลต่อการตัดสินใจทำงานกับสถานบริการ ความพึงพอใจในผลตอบแทนจะส่งผลต่อสัมพันธภาพต่อนายจ้างและการทำงานที่ดีขึ้น

กรณีสถานบริการ D ชายชายบริการไม่มีเงินเดือน แต่มีค่าเครื่องดื่มและค่ารถซึ่งให้กับผู้ที่มาทำงานก่อน 20.00 น. สถานบริการแห่งนี้ได้เปลี่ยนแปลงเจ้าของและเปิดให้บริการได้ประมาณ 3-4 เดือน เงื่อนไขเกี่ยวกับผลตอบแทนจึงไม่แตกต่างไปจากที่อื่น โดยที่นี้ให้ค่าเครื่องดื่ม แก้วละ 20 บาท ค่ารถ 40 บาท กรณีที่ลูกค้าต้องการให้เดินจะได้ค่าเดินอีก 40 บาท

¹²ไทยรัฐ, (9 มิถุนายน 2541), น. 5.

ตารางที่ 8.2

ความสัมพันธ์ระหว่างค่าจ้างและแรงงานสัมพันธ์

	ค่าจ้าง	แรงงานสัมพันธ์
สถานบริการ A	ไม่มีเงินเดือน ไม่มีค่าเบี่ยเลี้ยง ไม่มีค่าเครื่องตี๋ม พนักงานมีราย- ได้จากค่าทิปจากลูกค้าเท่านั้น	พนักงานและนายจ้างมีความใกล้ชิด ชิด พนักงานพอใจในตัวนายจ้าง
สถานบริการ B	ไม่มีเงินเดือน ไม่มีค่าเครื่องตี๋ม มีค่ารถให้หากไม่ได้ออกกับลูกค้า 2 วันติดต่อกัน	ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้าง/ลูก จ้างไม่ได้ใกล้ชิดสนิทสนมกัน
สถานบริการ C	ไม่มีเงินเดือน มีค่าเครื่องตี๋ม มีค่า เต๋น (เคยมีค่าเบี่ยเลี้ยง)	พนักงานพึงพอใจกับความเป็นกัน เองของนายจ้าง ใกล้ชิดกัน
สถานบริการ D	ไม่มีเงินเดือน มีค่าเครื่องตี๋ม มีค่า เบี่ยเลี้ยง	ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและ ลูกจ้างไม่ใกล้ชิดสนิทสนม

(แต่น้อยครั้งที่จะมี) พิจารณาผลตอบแทนบางอย่างอาจต่ำกว่าที่อื่น เนื่องจากเป็นสถานบริการใหม่จำเป็นต้องจำกัดรายจ่าย แต่ดึงดูดชายขายบริการด้วยการบริหารที่ไม่เข้มงวด ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างไม่ใกล้ชิดนัก เพราะผู้บริหารไม่ได้ลงมาดูคลี สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างค่าจ้างและแรงงานสัมพันธ์อาจประเมินได้ว่า เนื่องจากผู้บริหารไม่ได้ลงมาดูแลชายขายบริการอย่างใกล้ชิด และเป็นสถานบริการที่เปิดใหม่ ความสนิทสนมระหว่างผู้บริหารและชายขายบริการยังมีไม่มาก เพราะฉะนั้นแม้จะมีผลตอบแทนหลายอย่าง แต่ยังต้องการเวลาในการเสริมสร้างความสัมพันธ์

นอกจากแรงงานสัมพันธ์จะมีความสัมพันธ์ต่อค่าจ้างแล้ว ในส่วนผลประโยชน์นั้น แรงงานสัมพันธ์ก็เข้ามามีอิทธิพลเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่นในกรณีของสถานบริการ A ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นไปในทิศทางที่ดี พนักงานเชื่อฟังนายจ้าง ทำงานเต็มที่พยายามเอาใจลูกค้า ส่งผลให้ลูกค้าพึงพอใจการบริการและอาจกลับมาใช้บริการอีกในอนาคต ทำให้สถานบริการมีลูกค้าประจำและมีรายได้เพิ่มมากขึ้นทั้งจากค่าบริการภายในร้านและจากค่า “ออฟ” ด้วย

9.3 ความสัมพันธ์ระหว่างสวัสดิการและแรงงานสัมพันธ์

ในส่วนของความสัมพันธ์ระหว่างสวัสดิการและแรงงานสัมพันธ์ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4 ซึ่งอภิปรายได้ดังนี้

จากสถานบริการทั้ง 4 แห่ง แต่ละแห่งมีชายขายบริการ 15-30 คน เพราะฉะนั้นถ้าจัดสวัสดิการภายในสถานบริการต้องจัดให้ไม่ต่ำกว่าที่ลูกจ้าง 15-40 คนได้รับตามที่กฎหมายกำหนดไว้ ซึ่งประกอบด้วย มีน้ำที่สะอาดดื่ม 1 ที่ ห้องน้ำ 1 ห้อง ห้องส้วม 2 ห้อง และปัจจัยปรุุมพยาบาล 1 ชุด¹³ ซึ่งเป็นสวัสดิการพื้นฐานที่ควรได้รับ แต่จากการเก็บข้อมูลพบว่า สถานบริการไม่ครบตามที่กฎหมายกำหนดไว้ สวัสดิการที่เป็นรูปตัวเงินพบในสถานบริการ B เพียงแห่งเดียว โดยผู้บริหารให้ในรูปของ “อั้งเปา”¹⁴

ในสถานบริการ A การจัดสวัสดิการเป็นที่พอใจของพนักงาน แม้ว่าจะไม่ครบตามที่กฎหมายกำหนดก็ตาม ความพอใจต่อสวัสดิการของพนักงานทำให้บรรยากาศความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นไปในทิศทางที่ดี มีความใกล้ชิด สนิทสนม

ส่วนในสถานบริการ B แม้ว่าจะเป็นสถานบริการแห่งเดียวที่ให้ “อั้งเปา” ซึ่งจัดว่าเป็นสวัสดิการที่เป็นรูปตัวเงินอย่างเดียวกับที่พบ แต่จะสังเกตเห็นว่าแรงงานสัมพันธ์ของสถานบริการแห่งนี้กลับไม่ดี ทั้งนี้เป็นผลมาจากการบริหารงานที่เข้มงวดและบุคลิกภาพที่เกรี้ยวกราดซึ่งไม่เอื้อต่อการเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดี

สำหรับสถานบริการ C การจัดสวัสดิการที่สถานบริการแห่งนี้ไม่ได้มากกว่าที่อื่น คือมีห้องส้วมและน้ำดื่ม และไม่มีห้องน้ำและอุปกรณ์ปรุุมพยาบาล แต่พบว่าแรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการแห่งนี้เป็นไปในแนวทางที่น่าพอใจ สาเหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะชายขายบริการไม่ได้ให้ความสำคัญกับสวัสดิการใดๆ มากนัก แต่พอใจกับบรรยากาศการทำงานร่วมกันที่เป็นกันเอง ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างจึงดี ทั้งที่มีสวัสดิการเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

สถานบริการ D เป็นสวัสดิการที่จัดสวัสดิการน้อยกว่าสถานบริการอื่นๆ มีเพียงห้องส้วมอย่างเดียวนั้น ซึ่งชายขายบริการต้องใช้ร่วมกับลูกค้าและพนักงานส่วนอื่นๆ ด้วย ในสถานบริการ D ผู้บริหารและชายขายบริการไม่ใกล้ชิดหรือสนิทสนมคุ้นเคยกัน แต่ไม่อาจกล่าว

¹³ เกษมสันต์ วิลาวรรณ, กฎหมายแรงงานสำหรับนักบริหาร, (กรุงเทพมหานคร : วิญญูชน, 2537), น. 42.

¹⁴ ทวีศักดิ์ ญาณประทีป, พจนานุกรม ฉบับเฉลิมพระเกียรติ พ.ศ. 2530, พิมพ์ครั้งที่ 11, (กรุงเทพมหานคร : วัฒนาพานิช, 2534), น. 599. ระบุว่า “อั้งเปา” หมายถึงของสีแดงสำหรับใส่เงินแจกเป็นของขำข่วย (โดยทั่วไปออกเสียงว่า “อั้งเปา”- ผู้วิจัย)

ตารางที่ 8.3

ความสัมพันธ์ระหว่างสวัสดิการและแรงงานสัมพันธ์

	สวัสดิการ	แรงงานสัมพันธ์
สถานบริการ A	มีสวัสดิการน้ำดื่ม ที่พัก ห้อง- ส้วม ไม่มีอุปกรณ์ปฐมพยาบาล ไม่มีห้องน้ำ	พนักงานพอใจกับสวัสดิการที่ได้รับ และพอใจในบริหารสวัสดิการของ นายจ้าง
สถานบริการ B	ไม่มีสวัสดิการน้ำดื่ม มีที่พัก มีห้องส้วม แจก “อั้งเปา” ไม่มี อุปกรณ์ปฐมพยาบาลและห้องน้ำ	เพราะนายจ้างและลูกจ้างไม่ใกล้ชิด กัน ทำให้สวัสดิการที่ให้ไม่สามารถ ทำให้ความสัมพันธ์นั้นดีขึ้น
สถานบริการ C	มีสวัสดิการน้ำดื่ม ห้องส้วม ไม่มีที่พัก ไม่มีอุปกรณ์ปฐม- พยาบาล ไม่มีห้องน้ำ	พนักงานพอใจที่ได้ทำงานกับนาย จ้าง จึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับ สวัสดิการและเห็นว่าเพียงพอ
สถานบริการ D	ไม่มีน้ำดื่ม ไม่มีที่พัก ไม่มีห้อง- น้ำ ไม่มีอุปกรณ์ปฐมพยาบาล มีเพียงห้องส้วมเท่านั้น	เนื่องจากเป็นสถานบริการเปิดใหม่ และไม่มีสวัสดิการ นายจ้างและลูก จ้างจึงไม่ใกล้ชิดและผูกพันกัน

ได้ว่าแรงงานสัมพันธ์ที่ปรากฏนั้นเป็นผลจากสวัสดิการที่มีอยู่เพียงอย่างเดียว เนื่องจากเป็น
สถานบริการที่เปิดดำเนินการได้ไม่นาน ความสัมพันธ์ระหว่างกันยังไม่เห็นเด่นชัด

9.4 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนสถานบริการและแรงงานสัมพันธ์

การเปลี่ยนสถานบริการเป็นเหตุการณ์ที่พบเห็นบ่อยครั้งในกลุ่มชายขายบริการ ใน
การศึกษาเกี่ยวกับการเปลี่ยนสถานบริการหรือ “ย้ายวิก” นั้น อาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์
เจ้าของสถานบริการ ชายขายบริการ รวมทั้งจากการสังเกตของผู้วิจัย เนื่องจากผู้วิจัยไปเก็บ
ข้อมูลที่สถานบริการแต่ละแห่งหลายครั้ง แต่ละครั้งจะถามถึงชายขายบริการที่ผู้วิจัยคุ้นเคยหรือ
เคยสัมภาษณ์ว่าย้ายไปทำที่อื่นหรือยัง

ตารางที่ 8.4

ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนสถานบริการและแรงงานสัมพันธ์

	การเปลี่ยนสถานบริการ	แรงงานสัมพันธ์
สถานบริการ A	ลูกจ้างกล่าวว่าพอใจที่ทำงานกับสถานบริการนี้ ไม่คิดย้ายไปไหน	ลูกจ้างพอใจกับการบริหารและการเป็นกันเองของนายจ้าง
สถานบริการ B	ลูกจ้างอยากย้ายเพราะระเบียบที่เข้มงวด เก็บเงินประกันสูง แต่ติดปัญหาบัตรประชาชนถูกยึด	ลูกจ้างไม่ชอบพฤติกรรมเข้มงวดของนายจ้าง ลูกจ้างและนายจ้างไม่ผูกพันและรักใคร่กัน
สถานบริการ C	ลูกจ้างกล่าวว่าพอใจที่ทำงานกับสถานบริการนี้	ลูกจ้างพอใจกับการบริหารของนายจ้าง ความสัมพันธ์ราบรื่น
สถานบริการ D	เป็นสถานบริการเปิดใหม่ที่มีผู้มาสมัครทำงานด้วย การย้ายออกยังไม่ปรากฏเด่นชัด	นายจ้างไม่ใกล้ชิดกับลูกจ้าง โดยลูกจ้างยอมรับว่าความสัมพันธ์เป็นไปอย่าง “หลวมๆ”

เมื่อนำได้ข้อมูลการเปลี่ยนสถานบริการมาพิจารณาเพื่ออธิบายแรงงานสัมพันธ์ในแต่ละสถานบริการจะเห็นถึงความเกี่ยวพันกัน ซึ่งอธิบายได้ดังนี้

กรณีสถานบริการ A ชายขายบริการซึ่งทำงานที่สถานบริการแห่งนี้ไม่มีการเปลี่ยนหรือย้ายไปทำงานที่สถานบริการ แต่มีการออกจากงานจำนวน 2 คน ซึ่งเจ้าของสถานบริการอธิบายสาเหตุที่ชายขายบริการ 2 คนออกไปนั้นเพราะมีลูกค้ารับเลี้ยง เนื่องจากสังเกตว่าลูกค้าที่ “ออฟ” ชายขายบริการทั้ง 2 คนหายไปเช่นเดียวกัน ภายได้สภาพที่ไม่มีการเปลี่ยนสถานบริการของชายขายบริการเหล่านั้น หากพิจารณาถึงเงื่อนไขทางด้านแรงงานสัมพันธ์จะพบว่าน่าจะมีอิทธิพลต่อกัน เนื่องจากสถานบริการ A มีสภาพความสัมพันธ์ภายในองค์กรดี นายจ้างมีอัธยาศัยดี ซึ่งส่งผลให้ชายขายบริการมีความพอใจที่ได้ทำกับสถานบริการแห่งนี้

สำหรับสถานบริการ B ผู้วิจัยไม่ได้ข้อมูลยืนยันการเปลี่ยนสถานบริการจากฝ่ายนายจ้าง ข้อมูลที่ได้นั้นเป็นข้อมูลจากการให้สัมภาษณ์จากชายขายบริการซึ่งเคยทำงานกับสถานบริการแห่งนี้ รวมถึงข้อมูลที่ได้จากชายขายบริการซึ่งยังคงขายบริการอยู่กับสถานบริการดังกล่าวขณะที่ให้สัมภาษณ์ด้วย จากข้อมูลที่ได้รับปรากฏว่า ชายขายบริการระบุว่ามีการเปลี่ยน

สถานบริการเกิดขึ้นประจำ โดยอธิบายว่าอัตราการเปลี่ยนสถานบริการไม่แน่นอน แต่ไม่ถึงกับมีประจำทุกสัปดาห์ เพราะผู้ที่ทำงานกับสถานบริการแห่งนี้เป็นกลุ่มที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับเงื่อนไขต่างๆ ของสถานบริการได้แล้ว การเปลี่ยนสถานบริการเกิดขึ้นกับผู้เพิ่งเข้ามาทำงานไม่นาน เมื่อต้องพบกับเงื่อนไขการจ้าง กฎระเบียบและคิดว่าอยู่ต่อไปไม่ไหว จะตัดสินใจเปลี่ยนไปทำที่อื่นหลังจากทำได้ไม่ถึงสัปดาห์ มิฉะนั้นต้องเสียเงินประกันฟรีให้กับสถานบริการและถูกยึดบัตรประชาชนตัวจริงไว้ทำให้กลายเป็นข้อผูกมัดได้ ขณะที่แรงงานสัมพันธ์ในสถานบริการไม่มีอิทธิพลต่อการดึงดูดใจให้ชายชายบริการผูกพันกับองค์กร ยิ่งน่าจะมีผลทำให้เกิดการย้ายสถานบริการมากขึ้น

สถานบริการ C ผู้บริหารยอมรับว่ามีการเปลี่ยนสถานบริการของชายชายบริการ แต่กล่าวว่ามันๆ จึงเกิดขึ้นสักครั้ง โดยเหตุผลที่เปลี่ยนสถานบริการเพราะต้องการลูกค้าเพิ่มขึ้น ส่วนทางด้านชายชายบริการของสถานบริการ C แสดงออกถึงความพึงพอใจกับการร่วมงานกับสถานบริการแห่งนี้ มีความรู้สึกที่ดีต่อผู้บริหาร นอกจากนี้ยังพบมีชายชายบริการใหม่มาทำงานกับสถานบริการแห่งนี้ด้วย ทางด้านบรรยากาศแรงงานสัมพันธ์ในสถานบริการแห่งนี้ พบว่าทั้งนายจ้างและลูกจ้างมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และสัมพันธภาพที่ดีระหว่างกันส่งผลให้การเปลี่ยนสถานบริการของชายชายบริการมีน้อย

สำหรับสถานบริการ D ขณะนี้ทิศทางของแรงงานสัมพันธ์ยังไม่ชัดเจน และการปฏิสัมพันธ์ภายในมีน้อย เนื่องจากเป็นสถานบริการที่เปิดดำเนินงานไม่นาน การควบคุมดูแลก็ไม่เข้มงวดมาก เพราะฉะนั้นการเปลี่ยนสถานบริการของชายชายบริการจึงยังไม่เกิดขึ้น ขณะที่แรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการโดยภาพรวมซึ่งดำเนินไปอย่างหลวมๆ ไม่ใกล้ชิดกันนั้นยังไม่ส่งผลกระทบต่อเกิดการเปลี่ยนแปลงสถานบริการแต่อย่างใด

จากกรณีสถานบริการทั้ง 4 แห่ง จะเห็นภาพของความสัมพันธะระหว่างการเปลี่ยนสถานบริการและแรงงานสัมพันธ์ได้ชัดว่า หากภาวะแรงงานสัมพันธ์ภายในสถานบริการเป็นไปในทิศทางที่ดีนั้นย่อมจะช่วยลดการเปลี่ยนสถานบริการของชายชายบริการ เพราะชายชายบริการจะพอใจที่จะร่วมงานกับสถานบริการที่ไม่เข้มงวดจนเกินไป ผู้บริหารมีอัธยาศัยดี เป็นกันเอง แต่ในขณะเดียวกันความสัมพันธ์ภายในสถานบริการที่เป็นไปอย่างเรียบง่าย วางตัวเป็นเพื่อนร่วมอาชีพธรรมดา ไม่ใกล้ชิดและไม่เข้มงวด อาจมีส่วนทำให้ชายชายบริการพึงพอใจที่ทำงานด้วยเช่นกัน เนื่องจากชายชายบริการจะมีความรู้สึกว่าไม่ถูกควบคุมมากเกินไป ผู้บริหารไม่เข้ามาแทรกแซง กำหนดเงื่อนไขในการทำงานจนเกิดความรู้สึกอึดอัดซึ่งหากมีความรู้สึกในทำนองนี้ขึ้น จะมีอิทธิพลทำให้เกิดการเปลี่ยนสถานบริการได้

บทที่ 9

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “สภาพการจ้างชายขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์” นี้เป็นความพยายามที่ต้องการให้บุคคลภายนอกมีความเข้าใจเกี่ยวกับชายขายบริการมากขึ้น เพราะในอดีต การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับประชากรกลุ่มนี้มีน้อยมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่น่าเสนอในแง่ของแรงงานศึกษาด้วย ดังนั้นงานศึกษาชิ้นนี้ถือได้ว่าเป็นการศึกษานำร่อง (Pilot Study) เพื่อจะนำไปสู่การศึกษาที่เจาะลึกในรายละเอียดเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

สรุปผลการศึกษา

จุดประสงค์ของการศึกษาคั้งนี้ เพื่อศึกษาสภาพการจ้างของชายขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ในการก้าวเข้าสู่งานขายบริการทางเพศของชายขายบริการ วิธีการศึกษาได้ใช้แนวทางศึกษาเชิงคุณภาพ อาศัยการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เป็นหลัก การเข้าไปสังเกตภายในสถานบริการ ทั้งนี้ผู้วิจัยต้องการนำเสนอรายละเอียดชีวิตการทำงานของชายขายบริการจากสภาพจริงที่ปรากฏ

สาเหตุที่การศึกษาคั้งนี้เจาะจงลงไปทีกลุ่มชายขายบริการเนื่องจากชายขายบริการเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจริงและเป็นสิ่งที่ปรากฏในสังคมทั้งของไทยและของโลก เมื่อพิจารณาชีวิตการทำงานของชายขายบริการในสถานบริการแล้วพบว่าไม่ต่างจากลูกจ้างธรรมดาคนหนึ่ง เมื่อไม่แตกต่างจากลูกจ้าง ชายขายบริการได้รับสิ่งที่ลูกจ้างทั่วไปได้รับหรือไม่ สิ่งเหล่านี้เป็นคำถามที่จูงใจให้เกิดการศึกษาคั้งนี้ขึ้น นอกจากนี้การศึกษาที่ผ่านมาไม่ได้มุ่งเน้นไปที่สภาพการจ้างและแรงงานสัมพันธ์ของกลุ่มนี้อย่างจริงจังเลย

จากการเข้าไปสัมผัสกับสภาพและบรรยากาศการทำงานของกลุ่มผู้ใช้แรงงานกลุ่มนี้ ผู้วิจัยสะท้อนสิ่งที่ผู้วิจัยเข้าไปพบ รายงานความจริงที่ผู้วิจัยเข้าไปสังเกตเห็น รวมถึงวิเคราะห์ภายใต้กรอบของแนวคิดต่างๆ แต่ผู้วิจัยจะไม่ใช่ผู้ตัดสินเกี่ยวกับความถูกต้องของการขายบริการทางเพศในลักษณะนี้ การดำรงอยู่ต่อไปของชายบริการ เพราะทั้งหมดต้องเป็นหน้าที่ของการศึกษาชิ้นอื่นซึ่งจะมีขึ้นในอนาคตเป็นผู้หาคำตอบต่อไป

ในการศึกษาคั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่เป็นชายขายบริการจากสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน 4 แห่ง จำนวน 14 คน หลังจากที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับสภาพการจ้าง และแนวคิดเกี่ยวกับแรงงานสัมพันธ์ เป็นแนวทางในศึกษา ผู้วิจัยพบว่าชายขายบริการมีสภาพการจ้างและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ ดังนี้

สภาพการจ้าง

สภาพการจ้าง อันได้แก่ เงื่อนไขการจ้างและการทำงาน กำหนดวันและเวลาทำงาน ค่าจ้าง และสวัสดิการนั้น ผู้ที่กำหนด คือ นายจ้างหรือเจ้าของสถานบริการ โดยชายขายบริการ ไม่มีบทบาทหรือมีส่วนร่วมในการกำหนด ทั้งนี้สภาพการจ้างมีที่มาจาก 3 แนวทาง คือ คำสั่งของนายจ้าง ระเบียบการทำงาน และข้อบังคับในการทำงาน

ชีวิตการทำงานของชายขายบริการที่ขายบริการภายในสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกันนั้น เป็นชีวิตการทำงานที่สบาย มีรายได้สูง ง่าย และรวดเร็ว ชายขายบริการทำงานโดยไม่มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เป็นการตกลงกันด้วยวาจาจากสถานบริการ โดยชายขายบริการจะไม่ได้รับเงินเดือน แต่มีรายได้หลักจากเงินที่ลูกค้าให้ในการ “ออฟ” ออกไปแต่ละครั้ง นอกจากนี้อาจมีรายได้เสริมอีกส่วนจากส่วนแบ่งค่าเครื่องดื่ม ค่าเบี่ยเลี้ยงต่างๆ แล้วแต่สถานบริการจะกำหนด

เวลาทำงานของชายขายบริการมักจะเริ่มเวลาประมาณ 20.00 น. และสิ้นสุดในเวลา 02.00 น. เวลาทำงานที่กำหนดขึ้นมานี้ไม่ได้ปฏิบัติอย่างเคร่งครัดมีการยืดหยุ่น เพราะเมื่อออกไปกับลูกค้าแล้ว เวลาทำงานก็จะมีผล แต่จะมีผลกับชายขายบริการที่ไม่ได้ออกไปกับลูกค้าเท่านั้น

สวัสดิการที่ชายขายบริการได้รับภายใต้กรอบพื้นฐานตามที่กฎหมายกำหนดมีเพียงห้องส้วมเท่านั้นที่สถานบริการทุกแห่งที่ศึกษามีให้ ส่วนน้ำดื่มมีแห่งเดียวที่จัดให้ นอกนั้นไม่ว่าจะเป็นห้องน้ำ และปัจจัยในการปฐมพยาบาล ไม่มีสถานบริการแห่งใดจัดไว้ให้ ทั้งนี้ยังพบว่า มีสวัสดิการรูปตัวเงินในรูปของ “อั้งเป่า” ในสถานบริการแห่งหนึ่งด้วย

การออกจากงานของชายขายบริการเกิดขึ้นทั่วไป เมื่อเกิดความรู้สึกไม่พอใจเพื่อนร่วมงาน ไม่พอใจปริมาณลูกค้าที่มาเที่ยว ชายขายบริการมักจะตัดสินใจย้ายสถานบริการไปยังที่ซึ่งคาดหวังว่าจะพบกับสิ่งที่ดีกว่า การออกจากงานแต่ละครั้งชายขายบริการจะไม่แจ้งให้สถานบริการทราบล่วงหน้า พฤติกรรมแบบนี้จะเกิดขึ้นซ้ำๆ แต่หากพบสถานบริการที่พอใจ อาจทำให้พฤติกรรมย้ายสถานบริการหยุดลง ส่วนการเลิกจ้างนั้นพบน้อยมาก โดยมากสถานบริการจะดูต่ำกว่ากล่าวเท่านั้น ยกเว้นในกรณีที่ทำความผิดร้ายแรง เช่น ใช้จ่ายเสพติด เป็นต้น

ประโยชน์ของนายจ้างหรือลูกจ้างได้รับจากการจ้างหรือการทำงานนั้นมีหลายประการ เช่น การประนีประนอมต่อกฎเกณฑ์และข้อบังคับต่างๆ ของนายจ้าง การแต่งกายที่ขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละคน งานขายบริการเป็นงานที่เหมาะสมนายจ้างและลูกจ้างที่มีงานกลางวันแต่ทำงานกลางคืนเป็นงานพิเศษ เป็นต้น

แรงงานสัมพันธ์

กระบวนการแรงงานสัมพันธ์ในการก้าวเข้าสู่งานขายบริการทางเพศเริ่มจากการมาแสดงความจำนงเพื่อสมัครเข้าทำงาน หลังจากนั้นจะมีการสัมภาษณ์ การตรวจความสมบูรณ์ของร่างกาย โดยเน้นไปที่อวัยวะเพศ ซึ่งนายจ้างอาจจะคลำดู ให้ผู้สมัครแสดงให้ดูขณะที่อวัยวะส่วนนั้นแข็งตัว หรือถึงขั้นมีเพศสัมพันธ์กับผู้สมัคร เรียกวิธีการนี้ว่า “เทสต์เด็ก”

หากผ่านกระบวนการคัดเลือกและรับทราบเกี่ยวกับกฎระเบียบและผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำงานแล้ว ผู้สมัครจึงเริ่มทำงานในฐานะ “ชายขายบริการ” อย่างสมบูรณ์ และกระบวนการเรียนรู้ทางอาชีพจะเริ่มต้นขึ้น โดยผ่านผู้ที่มิมีบทบาทสำคัญ 3 กลุ่ม คือ นายจ้าง เพื่อนร่วมงาน และลูกค้าที่มาเที่ยว ชายขายบริการที่ไม่เคยมีประสบการณ์มีเพศสัมพันธ์แบบชายกับชายจะเผชิญกับความหวาดกลัวในช่วงแรกของการทำงาน แต่เมื่อเรียนรู้ และปรับตัวได้แล้วก็จะสามารถทำงานนี้ได้ในที่สุด

สำหรับแรงงานสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานบุคคล พบว่า สถานบริการไม่ได้จัดตั้งแผนกหรือฝ่ายขึ้นมาทำหน้าที่ด้านการบริหารงานบุคคล เนื่องจากเป็นสถานบริการที่มีขนาดเล็ก บุคลากรจำนวนไม่มาก ลักษณะการบริหารไม่ซับซ้อน และเหตุผลทางด้านกฎหมาย โดยงานด้านบริการบุคคลจะอยู่ภายใต้การควบคุมของเจ้าของสถานบริการเป็นส่วนใหญ่

นอกจากนี้ยังพบว่าสถานบริการขาดการกำหนดแผนงานและนโยบายด้านบริหารงานบุคคลและแรงงานสัมพันธ์ ส่วนกฎระเบียบและข้อบังคับภายในสถานบริการล้วนกำหนดขึ้นจากนายจ้าง โดยไม่มีการปรึกษาหารือกับฝ่ายลูกจ้าง และมาตรการลงโทษมักจะมีจุดประสงค์เพื่อรักษาผลประโยชน์ของฝ่ายนายจ้าง มาตรการลงโทษที่นำมาใช้โดยทั่วไปคือการหักเงิน

ด้านแรงงานสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมร่วมระหว่างสถานบริการและชายขายบริการ พบว่า การมีส่วนร่วมที่เกิดขึ้นเป็นไปในลักษณะการบริการลูกค้า แต่การมีส่วนร่วมด้านการบริหารเป็นสิทธิ์ขาดของผู้บริหารเท่านั้น ชายขายบริการจะไม่มีบทบาท การประชุมที่แต่ละสถานบริการจัดให้มีขึ้นมุ่งทำซ้ำให้พนักงานปฏิบัติตามระเบียบเป็นหลัก การสื่อสารภายในสถานบริการเน้นไปในลักษณะการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ ขณะที่การสร้างขวัญและกำลังใจจากการทำงานก็ไม่ปรากฏให้เห็นเด่นชัด

การร้องทุกข์อย่างเป็นทางการก็ไม่ปรากฏในสถานบริการเช่นกัน แต่อาจมีการพูดคุยในลักษณะของการปรับทุกข์ให้ฟัง ซึ่งจะเกิดขึ้นกับผู้บริหารที่มีความใกล้ชิดสนิทสนมเท่านั้น ส่วนการฝึกอบรมนั้น พบว่าไม่มีการอบรมอย่างเป็นทางการ ชายขายบริการอาจผ่านขั้นตอนในการ “เทสต์” ซึ่งอาจถือว่าเป็นการฝึกงานได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ยังอาศัยการเรียนรู้จากการทำงานกับลูกค้า

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา “สภาพการจ้างชายขายบริการและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์” ในครั้งนี้ แม้ว่าจะทำให้เข้าใจสภาพเกี่ยวกับชีวิตความเป็นอยู่ สภาพการทำงาน และขั้นตอนในการก้าวเข้าสู่โลกการค้าประเวณีของชายขายบริการที่มีอยู่ในสังคมมากขึ้น ซึ่งแตกต่างจากศึกษาที่ผ่านมาเพราะได้มุ่งเน้นศึกษาและนำเสนอด้านแรงงานศึกษาเป็นหลัก อย่างไรก็ตามถ้าหากต้องการทำความเข้าใจในชายขายบริการถูกต้องเพิ่มมากขึ้นและชัดเจนมากขึ้น จำเป็นต้องมีการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมในเรื่องนั้นๆ ต่อไป

แม้ว่าการศึกษานี้จะมีบริบทหลักครอบคลุมในเรื่องสภาพการจ้างและกระบวนการแรงงานสัมพันธ์ แต่เพื่อให้การศึกษาสมบูรณ์จำเป็นต้องศึกษาองค์ประกอบอื่นประกอบด้วย เพราะการเข้ามาขายบริการทางเพศมีเงื่อนไขและกลไกผลักดันมากมาย และจากการเข้าไปพบเห็นและคลุกคลีกับชายขายบริการ ผู้วิจัยมีข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะดังนี้

1. การรับรู้ข้อมูลในการเข้าสู่อาชีพขายบริการเกิดขึ้นง่าย

จากการสัมภาษณ์กับชายขายบริการ พบว่า ชายขายบริการบางคนก้าวเข้ามาเป็นชายขายบริการ เนื่องจากอ่านพบโฆษณาจากสื่อสิ่งพิมพ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสื่อดังกล่าวนี้ไม่ใช่สื่อเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน แต่เป็นสื่อที่เผยแพร่ให้กับประชาชนทั่วไปในวงกว้าง โดยกลุ่มผู้อ่านหลักเป็นผู้อ่านเพศชายที่สนใจกีฬา คาดว่าสาเหตุที่สถานบริการลงโฆษณาในหนังสือกลุ่มนี้เป็นเพราะมีจุดประสงค์ให้ผู้อ่านที่เป็นชายเห็นโฆษณาแล้วเกิดความสนใจ หลังจากนั้นจึงติดต่อมายังสถานบริการเพื่อมาสมัคร ซึ่งปรากฏว่าลักษณะเช่นนี้เกิดขึ้นกับชายขายบริการหลายคน ปรากฏการณ์ดังกล่าวเกี่ยวกับบทบาทของสื่อนี้สะท้อนให้เห็นสิ่งสำคัญดังนี้

1.1 เมื่อสถานบริการสามารถลงโฆษณาในสื่อหลากหลายประเภทมากขึ้นย่อมหมายถึงช่องทางในการเข้ามาสู่อาชีพขายบริการมีมากขึ้น คนทั่วไปมีโอกาสสัมผัสกับอาชีพนี้ง่ายขึ้น อาจส่งผลให้มีการก้าวเข้าสู่อาชีพนี้เพิ่มมากขึ้น สิ่งที่น่าวิตกคือ โฆษณาเหล่านี้อาจมีผลทำให้เยาวชนเข้าสู่งานขายบริการได้ด้วย

1.2 การยอมรับของสังคมที่มีต่องานขายบริการทางเพศอาจจะมีมากขึ้น โดยสนองต่อการขยายตัวของธุรกิจขายบริการที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน ทำให้การลงโฆษณาในสื่อของธุรกิจขายบริการไม่เป็นเรื่องแปลกอีกต่อไป ซึ่งในอนาคตอาจขยายไปยังสื่อสิ่งพิมพ์อื่นๆ รวมถึงสื่อที่ต่างกลุ่มออกไป เช่น ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต เป็นต้น

กลวิธีแก้ไขการแพร่กระจายโฆษณาของสถานบริการเหล่านี้ ต้องอาศัยความร่วมมือจากเจ้าของสื่อเป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จริยธรรมของเจ้าของสื่อในการกลั่นกรอง พิจารณาความเหมาะสมของโฆษณา โดยตระหนักถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นมากกว่าผลประโยชน์ที่ได้รับ เพราะการกระทำดังกล่าวส่งผลให้มีการก้าวสู่โลกการค้าขายบริการทางเพศมากขึ้น ปัญหาเกี่ยวกับการค้าประเวณีจะทวีความรุนแรงมากขึ้น และส่งผลต่อการแพร่กระจายของโรคอันเกิด

จากการมีเพศสัมพันธ์ โดยเฉพาะโรคภูมิคุ้มกันบกพร่องหรือโรคเอดส์ซึ่งชายขายบริการมีความเสี่ยงสูง และถ้าปล่อยให้โรคเอดส์แพร่ในกลุ่มชายขายบริการถือเป็นความสูญเสียทางทรัพยากรมนุษย์เนื่องจากชายขายบริการล้วนแต่อยู่ในวัยแรงงานซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาประเทศ

2. ชายขายบริการเป็นดัชนีอีกประการชี้ถึงความล้มเหลวในการพัฒนาประเทศ

หากพิจารณาในประเด็นสาเหตุที่ทำให้คนธรรมดาคนหนึ่งต้องตัดสินใจก้าวสู่โลกของการค้าประเวณี จะเห็นว่าทั้งการขายบริการทางเพศของหญิงหรือชายก็ตาม ความยากจนเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งที่ผลักดันให้การขายบริการทางเพศทวีความรุนแรงมากขึ้น เพราะเมื่อฐานะยากจนทำให้ต้องเดินทางเข้ามาในเมืองหลวงเพื่อหาช่องทางสร้างรายได้ส่งกลับไปให้ทางบ้านในต่างจังหวัด เมื่อพบกับงานที่ทำเงินได้สูง รวดเร็ว และเป็นงานที่สบาย จึงตัดสินใจก้าวลงไปทันที

จะเห็นว่าหากจะทำให้คนก้าวสู่โลกการค้าประเวณีน้อยลง ต้องกลับไปทบทวนมาตรการในการพัฒนาประเทศว่าเป็นเพราะเหตุใดจึงไม่สามารถแก้ไขปัญหาความยากจนในระดับภาคได้ ซึ่งจะสอดคล้องกับผลการศึกษา เพราะพบว่าชายขายบริการมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด ซึ่งเป็นภาคที่มีประชากรมากที่สุดและยากจนมากที่สุดด้วย เมื่อการพัฒนาประเทศที่ผ่านมามีมุ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมมีจุดผลิตผลแล้วส่งผลให้การขายบริการทางเพศทวีความรุนแรงขึ้น เพราะฉะนั้นจึงควรกลับไปสร้างความเข้มแข็งให้กับภาคการเกษตร การพัฒนาชุมชนโดยเน้นการพัฒนาแบบ “ยั่งยืน” และแนวคิด “เศรษฐกิจแบบพอเพียง”

3. ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำในปัจจุบันและแนวโน้มการขายบริการทางเพศ

เป็นที่น่าสังเกตว่า ผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจของไทยที่ถดถอยในปัจจุบันอาจจะมีผลทำให้ชายหนุ่มตัดสินใจขายบริการทางเพศเพิ่มมากขึ้น จากบทความเรื่อง “ไทยได้ยุคไอ-เอ็มเอฟ ยุคทองของแต้ว ค้อย คูด”¹ กล่าวไว้อย่างชัดเจนว่า

“ผลสะท้อนจากปัญหาเศรษฐกิจที่กระทบทุกสังคมในยุคนี้ทำให้ ตลาดหุ้นร่วงลง เหว ตลาดธุรกิจทุกแขนงทั้งตลาดเพชร ตลาดทองคำ ตลาดเสื้อผ้า ตลาดสินค้าแบรนด์เนม หรือแม้แต่ตลาดสด หรือตลาดระดับซูเปอร์มาร์เก็ตในห้างหรือตลาดสดริมถนนมียอดการจับจ่ายซื้อขายกันลดลง แต่ปรากฏว่า ‘ตลาดผู้ชายนะยะ’ กลับตาลปัตร กลายเป็นตลาดที่คึกคักมีชีวิตชีวากว่าเดิมไม่รู้เท่า จากเดิมที่ชาวแต้วแหวจะหาเด็กหนุ่มได้จากแหล่งต่างๆ ซึ่งแต่ไหนแต่ไรก็มีประเภท ‘ใหม่ที่นี่’ (เก่าที่อื่น) จากนายหน้า จากผับและสถานบันเทิงต่างๆ ซึ่งจะซ้ำซากหน้าเดิมยังงี้ก็ต้องยอมๆ หยวนๆ แต่ขณะนี้ชาวเกย์ต่างเฟลิดเฟลินไปตามๆ กัน เพราะวงการผู้ชายไม่ประดับ ต่างมีสินค้าใหม่ มาเสนอสนองกันอย่างเต็มปรี จนนแทบจะล้นตลาด”

¹ ไทยรัฐ, (9 มิถุนายน 2541), น. 5.

ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันส่งผลต่อการก้าวเข้ามาขายบริการเนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจทำให้หลายบริษัทต้องปิดกิจการเลิกจ้าง ปลดพนักงาน กอปรกับแทบทุกบริษัทไม่มีนโยบายรับพนักงานในช่วงนี้ ส่งผลให้หลายคนที่มียานทำงานต้องตกงาน แต่มีภาระที่ต้องรับผิดชอบทั้งตัวเองและครอบครัว การทำงานเป็นขายขายบริการเป็นงานที่มีรายได้สูงและเร็ว เพราะฉะนั้นในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำมีความเป็นไปได้ที่ขายขายบริการจะเพิ่มมากขึ้น

4. เงินนอกระบบจำนวนมหาศาลจากธุรกิจขายบริการทางเพศ

จากที่กล่าวแล้วว่า การขายบริการทางเพศเป็นงานที่สร้างรายได้สูงให้กับขายขายบริการ ขณะที่ทางสถานบริการมีเงินหมุนเวียนจำนวนมหาศาล แต่ปรากฏว่าทั้งขายขายบริการและสถานบริการอยู่นอกของกระบวนการทางด้านภาษี โดยสถานบริการต้องจ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐในลักษณะของ “ส่วย” เป็นค่าน้ำร้อนน้ำชา เพื่อแลกกับการดำรงอยู่ต่อไปของสถานบริการ เป็นการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ซึ่งพบมีอยู่ทั่วไปทั้งธุรกิจที่ผิดกฎหมายหรือไม่ก็ตาม จนกลายเป็นความเสื่อมเสียของระบบราชการไทย

เพราะฉะนั้นจึงควรมีการไตร่ตรองหาวิธีที่สามารถนำเงินนอกระบบจำนวนมหาศาลเหล่านี้เข้ามาสู่ระบบอย่างถูกต้อง ผ่านกระบวนการทางด้านภาษีเพื่อความเป็นธรรมทางสังคม เพราะคนทุกคนที่มีรายได้ต้องเสียภาษีเพื่อบำรุงรัฐ ขณะที่เป็นการรื้อระบบผลประโยชน์ด้วยในเวลาเดียวกัน

ภาคผนวก ก.

เส้นทางชีวิตของหนุ่ม

การนำเสนอประวัติและชีวิตของหนุ่ม (นามสมมุติ) เป็นส่วนหนึ่งซึ่งจะทำให้การศึกษาครั้งนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น หนุ่มได้พบกับผู้วิจัยในฐานะที่หนุ่มเป็นผู้ให้ข้อมูลคนหนึ่ง หลังจากการได้สัมภาษณ์ครั้งแรก ผู้วิจัยได้ติดตามชายขายบริการคนนี้อย่างต่อเนื่อง ถือว่าเป็นโชคดีที่หนุ่มเข้าใจสิ่งที่ผู้วิจัยพยายามศึกษา เพราะที่ผ่านมายขายบริการหลายคนปฏิเสธที่จะติดต่อกับผู้วิจัยเพื่อให้ข้อมูลเพิ่มเติม ดังนั้นทำให้การเก็บข้อมูลทำได้เฉพาะภายในสถานบริการ ซึ่งมีข้อจำกัดหลายประการและทำให้ต้องขาดข้อมูลในส่วนลึกที่เกี่ยวกับชีวิตของชายขายบริการ

แต่สำหรับหนุ่ม เมื่อผู้วิจัยถามถึงความสมัครใจที่จะให้ข้อมูล หนุ่มไม่ขัดข้องแต่เนื่องจากในการสัมภาษณ์ไม่สามารถทำได้ในสถานบริการเพราะเป็นเวลาทำงาน ผู้วิจัยจำได้ว่าหนุ่มเสนอให้ไปคุยกันที่ห้องพักของเขาซึ่งอยู่ไม่ไกลจากสถานบริการ ผู้วิจัยตัดสินใจรับข้อเสนอนั้นที่เพราะถือเป็นโอกาสดีที่จะได้สร้างความสนิทสนมและเรียนรู้แง่มุมอื่นๆ ของกลุ่มตัวอย่างไปด้วยในตัว

หนุ่มพาผู้วิจัยนั่งซ้อนท้ายมอเตอร์ไซค์รับจ้าง ซึ่งจอดอยู่ไม่ไกลจากสถานบริการที่หนุ่มทำงานอยู่ เมื่อไปถึง สิ่งที่ผู้วิจัยเห็นคือ ห้องพักซึ่งเป็นบ้านไม้สองชั้นค่อนข้างเก่าและอัปซัน บริเวณบ้านมีพื้นที่ไม่มาก แต่เจ้าของบ้านใช้ไม้อัดกันแบ่งเป็นห้องเล็กๆ สำหรับบริการห้องที่แบ่งออกมาจึงค่อนข้างแคบ ห้องพักของหนุ่มเป็นห้องสี่เหลี่ยมขนาดกว้างประมาณ 3 เมตร ยาว 4-5 เมตร ฝาผนังห้องแปะกระดาษหนังสือพิมพ์โดยรอบ ส่วนใหญ่เป็นรูปดารานักร้อง อุปกรณ์อำนวยความสะดวกอื่นๆ ไม่มี นอกจากจะติดไฟหลอดขนาดเล็กให้ 1 ดวงเท่านั้น ซึ่งมีไม่ก็แรงเทียนซึ่งให้แสงสว่างไม่มากนัก คาดว่าเจ้าของบ้านต้องการประหยัดให้มากที่สุด ส่วนผู้ที่ดูแลบ้านเป็นหญิงชราที่มีอายุ อายุประมาณ 60-70 ปี รูปร่างท้วม พูดเสียงดัง ดูจากลักษณะนิสัยทำให้ทราบว่าเป็นคนตระหนี่ ผู้วิจัยจำได้ว่ามีครั้งหนึ่งที่หญิงชราคนนี้เห็นผู้วิจัย แม้ว่าผู้วิจัยพยายามยิ้มให้ แต่หญิงคนดังกล่าวกลับแสดงที่ท่าไม่พอใจ เคยถามหนุ่มต่อหน้าผู้วิจัยว่าตัวผู้วิจัยเป็นใคร มาทำไม หนุ่มพยายามอธิบาย แต่ผู้วิจัยสังเกตว่าหญิงชราไม่ได้สนใจว่าผู้วิจัยเป็นใคร ทว่าเป็นกังวลว่าเมื่อพาใครเข้ามาแล้วต้องเปิดไฟ ซึ่งจะทำให้เปลืองค่าไฟ

จากการสังเกตบรรยากาศของห้องพักข้างๆ พบว่าโดยมากแล้วคนอื่นๆ ที่พักเป็นผู้ที่หาเช้ากินค่ำ ฟังจากสำเนียงทำให้ทราบว่าเป็นคนจากต่างจังหวัดแทบทั้งสิ้น ส่วนมากเป็นพวกที่เข็นรถขายลูกชิ้น ปลาหมึก แต่ละห้องก็จะคุดคู้ อยู่ในห้องพักของตนไม่สนใจใคร

หลังจากการพูดคุยกันในครั้งแรก ผู้วิจัยได้ติดตามข้อมูลจากหนุ่มเป็นระยะๆ ผู้วิจัยได้ข้อมูลจากหนุ่มพอประมาณ แต่หากจะศึกษาถึงชีวิตของเขาจำเป็นที่ผู้วิจัยต้องสร้างความคุ้นเคยและเก็บข้อมูลไปเรื่อยๆ ซึ่งปรากฏว่าหนุ่มกล้าเปิดเผยในหลายเรื่องที่ผู้วิจัยถาม ผู้วิจัยติด

ตามหนุ่มจนถึงนาทีสุดท้ายที่หนุ่มตัดสินใจออกจากอาชีพขายบริการ บางครั้งผู้วิจัยต้องถามถึงเรื่องราวเกี่ยวกับครอบครัว เรื่องราวบางอย่างเป็นความทรงจำที่เจ็บปวดของผู้ให้ข้อมูล บางครั้งผู้วิจัยมองข้ามสิ่งนี้ไป แต่พยายามซักถาม จนบางครั้งกลายเป็นคาดคั้น แต่หนุ่มก็เล่าให้ฟังทั้งน้ำตา และทั้งหมดนี้เป็นเรื่องราวของ “หนุ่ม”

ภูมิหลัง

“หนุ่ม” ชายไทยร่างสัลดัด มีผิวสีดำนาง-แดง ผมสีน้ำตาล-ดำ สูงประมาณ 170 เซนติเมตร เขาเป็นหนุ่มราศรีดูดี เกิดเมื่อปี พ.ศ. 2522 อายุ 19 ปี หนุ่มมีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีพี่น้องทั้งหมด 3 คน เป็นชายทั้งหมด เขาเป็นพี่คนโต น้องชายคนกลางอายุ 15 ปี คนชายเล็กอายุ 14 ปี น้องทั้ง 2 คนกำลังเรียนอยู่ในระดับมัธยมศึกษาในโรงเรียนระแวกบ้าน

หนุ่ม เล่าให้ฟังถึงเรื่องครอบครัวทางบ้าน เหมือนกับครอบครัวต่างจังหวัดทั่วๆ ไป ฐานะทางบ้านพออยู่พอกิน คนแถวบ้านส่วนมากทำไร่อ้อย ทำไร่ข้าวโพด ชุมชนมีความใกล้ชิดกัน มีอะไรก็ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน หนุ่มบอกว่าหมู่บ้านที่เขาอยู่พัฒนามากแล้ว การเดินทางค่อนข้างสะดวกเพราะมีทางลาดยางจากหมู่บ้านไปถึงตำบล สาธารณูปโภคพร้อมไม่ว่าจะไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์

ความผูกพันกับคุณแม่ แม่เป็นคนขยัน แม่รักเขามาก ตั้งแต่เด็กจนโตแม่จะเป็นห่วงมาก งานหนักอะไรไม่ให้ทำ ถ้าเขาไปรับจ้างที่ไหนแม่จะจ้างให้เขาอยู่บ้านแทน เพราะไม่อยากให้เขาทำงาน แม้ว่าจะไม่ร่ำรวยแต่ลูกๆ จะสบายๆ แม่ไม่ปล่อยให้ลำบาก แม่เลี้ยงเขามาอย่างตามใจทุกอย่าง อยากได้อะไรก็ได้ เวลาเดินทางมากรุงเทพฯ หรือไปไหนไกลๆ แม่จะเป็นห่วงเสมอ จะให้เงินไปจับจ่ายใช้สอย หนุ่มบอกว่าแม่จะให้เงินมาทีละมากๆ เพราะกลัวไปตกกระกำลำบาก แม่มักจะผูกฝ้ายผูกแขนให้ทุกครั้งที่ต้องเดินทางออกไปไกลๆ แม่พูดเสมอว่า อย่าไปลักขโมยของๆ คนอื่น อย่าไปมีเรื่องมีราวกับคนอื่น เกี่ยวกับเรื่องงาน แม่มักจะสอนว่าจงทำให้เจ้านายรัก อย่าไปเถียงเขา อย่าไปเก่งกว่าเขา เมื่อทำงานหาเงินได้จงเก็บออมไว้ อย่าไปเที่ยว

ในความรู้สึกของหนุ่มแม่เป็นผู้ที่มีบทบาทมากในครอบครัว มากกว่าพ่อด้วย โดยเฉพาะการหาเงินเข้าบ้าน งานประจำของแม่คือ ทำไร่ในช่วงฤดูทำไร่ ถ้าไม่ใช่ฤดูทำไร่ แม่จะมาค้าขายผลไม้ พืชไร่ ซึ่งก็จะไปทำไร่เมื่อมีโอกาส

หนุ่มพูดเสมอว่า เขามักจะทำให้แม่เสียใจ หลายอย่างที่แม่ขอร้องเขามักทำให้ไม่ได้ แม่บอกให้เลิกเที่ยวก็เลิกไม่ได้ ให้เลิกสูบบุหรี่ก็เลิกไม่ได้ เขารู้สึกว่าเขาคงไม่ทำประโยชน์ให้กับแม่เลย งานที่มาทำก็ไม่ได้มีเงินเป็นกอบเป็นกำ

ส่วนความรู้สึกเกี่ยวกับพ่อ แม้ว่าหนุ่มจะไม่อยากพูดถึงพ่อนัก เขาเล่าเพียงว่าในอดีตพ่อเคยเป็นทหารผ่านศึก หนุ่มเคยเห็นบัตรทหารผ่านศึก ใบประกาศนียบัตรของพ่อ ตอนนี

พ่อทำไร่เป็นอาชีพหลัก มีงานเสริมเป็นช่างไฟฟ้า เดินสายไฟตามบ้าน เขามีโอกาสช่วยงานช่างไฟของพ่อบ้าง บางครั้งพ่อก็เดินทางมากรุงเทพฯ มาทำงานก่อสร้างเป็นครั้งคราว

หนุ่มบอกว่าเขารักแม่มากกว่าพ่อ แต่ความเคารพไม่ได้แตกต่างกัน หนุ่มเล่าว่าในช่วงที่เขาเป็นเด็กแทบจะไม่ได้มีโอกาสได้พบพ่อมากนักเพราะพ่อต้องออกไปขายแดน จนเมื่อถึงวัยเรียนหนังสือจึงได้เห็นหน้ากันเพราะพ่อกลับจากสนาม ช่วงนั้นสมัยเด็กๆ เขาจำได้ว่าเคยเห็นพ่อและแม่มีปากเสียงกันบ้าง เนื่องจากพ่อเป็นคนมีอารมณ์รุนแรง โมโหร้าย บ่อยครั้งมีการลงไม้ลงมือกัน มันเป็นภาพที่ฝังใจเขามาตลอด ทำให้เขารักแม่ สงสารแม่ บางครั้งแม่ทนกับความก้าวร้าวของพ่อไม่ไหว หนีไป พ่อมักจะตามไปอาละวาด สุดท้ายแม่ก็กลับมา บางทีอาจเป็นเพราะลูกๆ ทำให้แม่ต้องอยู่ต่อไป กลัวว่าลูกจะขาดพ่อ ขาดแม่ กลัวลูกเป็นเด็กมีปัญหา

หนุ่มบอกว่าเขามีความรู้สึกกับพ่อไม่ค่อยดีนัก ความใกล้ชิดสนิทสนมกับพ่อแทบไม่มี หนุ่มเล่าให้ฟังว่า พ่อเป็นคนที่ไม่สยดุดัน หากพ่อโกรธหรือมีเรื่องทะเลาะเบาะแว้งขึ้น พ่อมักจะชอบอาละวาดทำลายข้าวของในบ้าน นอกจากนี้พ่อมักชอบใช้กำลัง นอกจากใช้กำลังกับแม่แล้ว บ่อยครั้งที่พ่อมักใช้กำลังลงโทษลูกๆ เสมอ หนุ่มบอกว่าการลงโทษลูกๆ ของพ่อในแต่ละครั้งมักจะเห็นเลือด ไม้เรียวที่พ่อใช้มักเป็นไม้คาน ไม้พิน หากใครเถียงหรือโต้แย้งจะโดนตบทันที พ่อจะไม่ยอมรับฟังเหตุผลที่ขัดแย้งกับเขา หนุ่มบอกว่าอาจเป็นเพราะว่าพ่อเป็นทหารเก่า มีนิสัยนักเลง ชอบความรุนแรง และเหตุการณ์เช่นนี้ไม่ได้เกิดขึ้นกับหนุ่มคนเดียว น้องๆ ก็ผ่านประสบการณ์อย่างนี้เช่นกัน

ปัจจุบันแม้ว่าจะไม่มีการลงไม้ลงมืออย่างที่เคยเกิดขึ้นสมัยที่เขาายังเด็กแล้ว ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อกับหนุ่มยังคงมีช่องว่าง หนุ่มบอกว่า จนครั้งล่าสุดเมื่อเขาเดินทางเข้ามากรุงเทพฯ หนุ่มไปบอกลาพ่อ แต่พ่อไม่รับไหว เขาได้เพียงสายดาที่ซาเย็นเท่านั้น

ชีวิตวัยเรียน

นับตั้งแต่เริ่มเรียนหนังสือระดับประถม หนุ่มเริ่มเรียนหนังสือที่โรงเรียนในระแวกบ้าน ที่อำเภอวังสะพุง จังหวัดเลย หนุ่มเล่าให้ฟังว่าสมัยเรียนชั้นประถมศึกษาตอนต้นของเขายู่ในเกณฑ์ใช้ได้ ช่วงเรียนมัธยมเขาเริ่มคบเพื่อนมากขึ้น ผลการเรียนในระดับมัธยมเริ่มแยลงเรื่อยๆ ช่วงนี้หนุ่มจะไปไหนมาไหนกับเพื่อนตลอด เพื่อนไปไหนเขาไปนั้น ช่วงนั้นเขาไม่ฟังใครนอกจากเพื่อน พอถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 2 เขาเริ่มลองสูบบุหรี่ หลังจากเขาอยู่ในแวดล้อมของกลุ่มเพื่อนที่หมกมุ่นกับสิ่งเสพติด หนุ่มเริ่มไม่ตั้งใจเรียนเท่าไร ไม่ค่อยเข้าเรียนโดยเฉพาะวิชาที่ไม่ชอบเรียน เช่น คณิตศาสตร์ ภาษาอังกฤษ หากไม่เข้าเรียน หนุ่มกับพวกเพื่อนมักจะหนีเข้าไปในป่าหลังโรงเรียน เข้าไปสูบบุหรี่บ้าง เล่นไพ่บ้าง นอนเล่นบ้าง โยนหลุมบ้าง (เอาสตางค์โยนหลุม) สูบกัญชาบ้าง ใครติดกาวก็ดมกาว บางทีก็จะสูมหั่วอยู่ในป่าหลังเขาเป็นวันๆ ไม่ออกมาเรียน ตอนเที่ยงก็พลัดเวรกันมาซื้อข้าวที่โรงอาหารเข้ามากิน โดยจะเอาหนังสือใน

กระเป๋านักเรียนออกและใส่ของกินเข้าไปแทน ส่วนครูผู้สอนไม่ได้ติดตาม ปล่อยให้ปล่อยปละละเลย หนู่มเล่าว่าครูผู้สอนบางคนบอกให้พวกเขาขาดเรียนไปเลย แล้วเขาจะไม่เช็คว่าเขาขาดเรียนด้วย เพราะครูไม่ชอบหน้าพวกเขา ใครอยากขาดเรียนก็ขาดไป แต่สุดท้ายหนู่มก็สามารถพุงได้จนจบมัธยมศึกษาปีที่ 3 ตอนจบผลการเรียนไม่ค่อยดีนัก แม้ว่าทางครอบครัวจะพยายามส่งเสริมให้เรียนต่อในระดับที่สูงขึ้น แต่หนู่มไม่ต้องการเรียนต่อ อยากออกจากรั้วโรงเรียน เขาต้องการใช้ชีวิตอย่างผู้ใหญ่ อยากผจญภัย หาประสบการณ์ในชีวิตกรุงเทพฯ และสุดท้ายเขาสารภาพด้วยน้ำเสียงที่สั่นเครือว่ามันเป็นการตัดสินใจที่ผิดพลาดครั้งใหญ่ของเขา เพราะถ้าเขาเรียนต่อชีวิตเขาคงจะดีกว่านี้

ไม่ว่าชีวิตของหนู่มจะพลิกผันไปอย่างไรก็ตาม แต่ด้วยนิสัยที่รักเพื่อน เพื่อนของเขาแต่ละคนส่วนใหญ่เป็นเพื่อนที่เล่นมาด้วยกันตั้งแต่ยังเด็กๆ เรียนมาด้วยกันตลอด หนู่มบอกว่าถ้าเขาไม่คบพวกนี้แล้วเขาจะคบกับใคร ชีวิตช่วงนี้ของหนู่มเข้าข่ายเพื่อนมากลากไป เห็นเพื่อนทำก็ทำ แม้ว่าการตัดสินใจบางครั้งอาจจะดูเหมือนว่ามีอิทธิพลเพื่อนเข้ามาเกี่ยวข้อง แต่หนู่มก็ปฏิเสธว่า ไม่ใช่ความผิดของพวกเพื่อน เป็นความผิดของตัวเอง เพราะไม่มีใครมาบังคับตัวเขาได้ การกระทำหรือความผิดพลาดที่เกิดขึ้นเป็นการตัดสินใจของเขาเอง ไม่ใช่ความผิดของเพื่อน

ก้าวสู่การทำงาน

พอจบออกมาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ตอนนั้นหนู่มอายุ 17 ปี หลังจากจบแล้ว หนู่มพักอยู่บ้านระยะหนึ่ง หลังจากนั้นเพื่อนชวนไปทำงานเป็นพนักงานในโรงงานเกี่ยวกับอุปกรณ์ก่อสร้างที่อำเภอมาบตาพุด จังหวัดระยอง ทำอยู่ได้ประมาณ 2 เดือนก็ลาออกเพราะแม่เรียกให้กลับบ้าน ความจริงยังไม่อยากกลับ เพราะเริ่มคิดฝันผู้หญิงแถวโรงงาน แต่แม่โทรมาตาม แม้ว่าหนู่มอ้างกับแม่ว่าไม่มีตังค์ แม่บอกว่ายังไงก็ต้องกลับ เลยขายกล้องถ่ายรูปที่เคยซื้อมาจากเพื่อน ได้เงินมา 200 บาท ผสมกับเงินเก่าใช้เงินก้อนนี้เดินทางกลับบ้าน

หลังจากที่อยู่ที่บ้านได้ประมาณ 1-2 เดือน คินหนึ่งเขาไปเที่ยวงานวัด ที่วัดมีเรื่องชกต่อยกันขึ้นระหว่างเพื่อนของหนู่มกับหลานผู้ใหญ่บ้าน ผลของการชกต่อยทำให้หลานของผู้ใหญ่บ้านเสียชีวิต เขาทราบภายหลังว่าชกต่อยกันเรื่องผู้หญิง ความจริงแล้วหนู่มไม่เกี่ยวกับเหตุการณ์ดังกล่าว เนื่องจากคินนั้นหนู่มนอนอยู่บ้าน หลังจากดูหนังกลางแปลง เขาได้แยกกับเพื่อนแล้วกลับบ้านมาก่อน เนื่องจากต้องพาน้องกลับบ้านมานอน เมื่อเกิดเหตุการณ์ขึ้นแม้ว่าเขาจะไม่เกี่ยวข้องแต่เพื่อความปลอดภัยเพราะคนที่มึปัญหาทะเลาะเป็นเพื่อนในกลุ่มของเขา หนู่มเลยจำเป็นต้องหลบมากรุงเทพฯ สักระยะ เขาไปทำงานบริษัทเกี่ยวกับเชื่อมแทงค์น้ำ เป็นพนักงานรายวัน ตอนแรกเป็นพนักงานธรรมดา แล้วขึ้นมาเป็นเสมียนคุมสโตร์ หลังจากที่ทำได้ 6 เดือน แต่เพราะไม่ถูกชะตากับพนักงานในออฟฟิศเดียวกัน นอกจากนี้นี้ยังถูกมองว่าใช้

โทรศัพท์บ่อย ก็เลยตัดสินใจลาออก แล้วกลับไปบ้านอีกครั้ง อยู่ที่บ้านได้ประมาณ 1-2 เดือน ก็มีเพื่อนชวนไปทำงานที่จังหวัดชลบุรี เป็นโรงงานทำเกี่ยวกับยูนิตคอมพิวเตอร์ เป็นพนักงานรายวัน ทำอยู่ที่นั่นประมาณ 1 ปี แต่มีปัญหาติดการพนัน มีหนี้สินอันเกิดจากการพนันมากมาย มีเรื่องทะเลาะวิวาทกับพนักงาน เลยตัดสินใจ “หนีหนี” ด้วยการออกจากงานไปเลย แล้วเดินทางกลับจังหวัดเลยทันที ไปอยู่ที่บ้านประมาณเดือนกว่าๆ อยู่ที่บ้านรัฐสิกราคาญ เบื่อๆ ชวนกันกับเพื่อน 3 คนมาหางานทำที่กรุงเทพฯ กับเพื่อนไปพักอยู่แนวบางปอ สมุทรปราการ แล้วก็หางานไปด้วยแถวๆ โรงงานอุตสาหกรรมย่านถนนบางนา-ตราด หางานอยู่ 2-3 วัน เลยชวนเพื่อนไปหางานทำที่ชลบุรีอีกครั้ง เผื่อไปหาหญิงที่เคยติดพันด้วย ไปพักอยู่กับเพื่อน หางานอยู่สักพัก แต่เนื่องจากยังมีปัญหาเก่าเรื่องหนี้สินที่ยังไม่ได้เคลียร์ อาจทำให้ไม่ปลอดภัย เลยกลับมาอยู่ที่บางปออีกครั้ง

วันหนึ่งไปสมัครงานที่บริษัทแห่งหนึ่งแต่ไม่มีตำแหน่งว่าง พนักงานรักษาความปลอดภัยเลยแนะนำให้มาทำเป็นยาม หน่อมตัดสินใจมาเป็นพนักงานรักษาความปลอดภัย ได้ค่าแรงวันละ 192 บาท ทำงานทุกวันไม่มีวันหยุด ทำวันละ 12 ชั่วโมง ทำงานได้ 2 เดือน แต่แล้ววันหนึ่งเกิดมีเรื่องทะเลาะวิวาทกันขึ้นอีก เพราะจะไปกินเหล้ากับเพื่อน 3 คน กลับมาร้องเพลงเสียงดัง จนมีเรื่องชกต่อย ในที่สุดหน่อมถูกไล่ออก

ผู้จัดการฝ่ายตลาดของบริษัทยาม แนะนำให้ไปทำงานกับอีกบริษัทที่เพื่อนเป็นหัวหน้าอยู่ จึงไปตามคำแนะนำนั้น ทำงานได้เดือนกว่า ๆ ก็โดนโกง โดยบริษัทที่จ้างมากเป็นยามไม่จ่ายค่าจ้าง ทางบริษัทหนีไป เพื่อนยามชวนมาทำอีกบริษัทหนึ่ง คราวนี้เป็นรปภ.จราจรทำได้ประมาณ 1 เดือน พอรับเงินเดือนประมาณ 2 พันกว่าก็ออก

กลับไปอยู่บ้านประมาณ 3 เดือนหรือราวๆ นั้น แม่ติดต่อญาติให้มาทำงานแถวประติพัทธ์ ป้าเลยหางานให้ทำ เป็นพนักงานเสิร์ฟที่ร้านอาหารแห่งหนึ่งย่านประติพัทธ์ ทำอยู่ได้ 7 วัน มีปัญหากับเจ้าของร้าน มีปากมีเสียงกัน ก็เลยออก เจ้าของร้านให้เงินค่าแรงมา 200 บาท และคาดว่าจะหางานอื่นทำต่อ

การก้าวสู่โลกค้าประเวณี

หลังจากที่หน่อมลาออกจากงานที่ร้านอาหาร คราวนี้เขาหางานไม่ได้ เงินเริ่มร่อยหรอ และดูเหมือนจะหมดในอีกไม่กี่วันข้างหน้า เขาไม่รู้ว่าจะไปทำอะไรที่ไหน หน่อมเดินมานั่งคุยกับป้าที่รู้จักกัน ป้าขายปลาหมึกอยู่หน้าสถานบริการเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน บังเอิญวันนั้นเจ้าของบาร์เดินออกมาพบเข้า เห็นว่าหน้าตาใช้ได้ เลยให้เด็กที่ร้านชวนให้เข้าไปคุยในบาร์ เจ้าของบาร์ชวนหน่อมให้มาทำงานด้วยกัน โดยบอกว่าเป็นงานบริการ นอนกับผู้ชาย ทำไม่ยากเหมือนนอนกับผู้หญิง ถ้าไม่ใช่งาน ทางเจ้าของบาร์จะสอนให้ แล้วจะจ่ายให้ 1,000 บาท คืนแรกหน่อมไม่กล้า หน่อมขอกลับไปนอนคิดก่อน คืนต่อมา ก็แต่งตัวมาเลย เจ้าของร้านขอบัตร

ประชาชน หนุ่มบอกว่าลิ้ม แยกคนแรกของหนุ่มเป็นชาวต่างชาติ เป็นคนผิวขาว ตัวใหญ่ หน้าตาดี อัยยาศยดี พอไปนั่งที่บาร์ได้สักพัก เขาพาไปข้างนอก ไปเล่นสนุกเกอร์ ชั่วโมงหนึ่ง แล้วกลับเข้าบาร์จนร้านปิด แยกมีการโอบกอด หอมแก้ม หนุ่มไม่รังเกียจและพยายามทำให้แยกไม่รู้ว่าเขาไม่เต็มใจ หลังจากร้านปิด แยกพาไปที่บ้าน เป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น หลังไม้ใหญ่antik เขาพาไปที่ห้อง ไปอาบน้ำ

แม้ว่าจะจะเป็นครั้งแรกที่มีเพศสัมพันธ์กับชายเพศเดียวกัน แต่หนุ่มไม่รู้สึกหวาดกลัวอะไรเลย หนุ่มบอกว่าเข้าใจว่าอะไรจะเกิดขึ้นกับเขา หนุ่มอาบน้ำแล้วมานอนข้างๆ แยกซึ่งไม่ได้ทำอะไร หนุ่มนอนเฉยๆ หนุ่มปล่อยให้แยกเล่าโลมและปฏิบัติต่อเขาก่อน แล้วทำตามที่เขาทำให้หนุ่ม ครั้งแรกหนุ่มต้องเป็นฝ่ายรับ หนุ่มรู้สึกซัดๆ มากที่ต้องมีเพศสัมพันธ์กับแยก อยากจะร้องไห้ รับไม่ได้ แต่ก็ต้องทำไปจนแยกเสร็จ หนุ่มบอกว่าแยกคนแรกแสดงอาการไม่พอใจนักที่ไม่ทราบสาเหตุ เพศสัมพันธ์ครั้งแรกได้เงินมา 1000 บาท พอได้เงินมาก็ก็เดินทางไปหาคนรักที่ชลบุรีอีกครั้ง จนเงินที่ได้มาเหลือน้อยลง หนุ่มกลับไปทำงานที่บาร์อีกครั้ง คราวนี้ทางบาร์ยัดบัตรประชาชนไว้ด้วย หนุ่มเลยต้องทำงานที่บาร์เรื่อยมา

การเรียนรู้และปรับตัวเข้ากับอาชีพ

ช่วงแรกๆ ที่ไปทำงาน หนุ่มเดินเข้าไปในบาร์ด้วยความรู้สึกเขินๆ ไม่รู้จักใคร เข้าไปนั่ง เด็กเก๋ๆ ในบาร์ก็มอง นานไปก็เริ่มชิน เริ่มรู้จักกับเพื่อนๆ ในบาร์ จากที่เคยวางตัวห่างเริ่มมีการเล่นหัวกัน ชวนกันไปกินข้าว ไปเที่ยว ชวนไปนอนค้างห้อง หนุ่มยังคงชวนเพื่อนบางคนไปเที่ยวชลบุรีกับเขาด้วย

ส่วนในช่วงแรกๆ ของการทำงาน หนุ่มไม่ต้องปรับตัวเข้ากับชีวิตกลางคืนมากนัก เพราะปกติเขาเป็นคนทีนอนดึกอยู่แล้ว สมัยอยู่บ้านนอกก็เที่ยวงานวัดกว่าจะกลับบ้านดึกคื่นในเรื่องของความรู้สึกกับอาชีพแล้ว หนุ่มบอกว่าชีวิตการทำงานในบาร์ เพื่อนที่ทำงานด้วยกันเจ้าของบาร์ แยกที่มาเที่ยว บุคคลเหล่านี้เขาไม่ได้รังเกียจเลย สิ่งที่หนุ่มรังเกียจ กระอักกระอ่วนมากที่สุดคือ ช่วงเวลาที่ต้องเพศสัมพันธ์กับแยกเท่านั้น แม้ว่าจะทำงานมาเป็นระยะเวลาหลายสัปดาห์ เขาก็ยังไม่สามารถรับสภาพดังกล่าวได้ ความรู้สึกที่มีคือ รับไม่ได้ ทุเรศ แสร้งทำว่ามีความสุข ให้แยกเข้าใจว่าเราชอบ เราเป็นเกย์

หนุ่มบอกว่าเขาเปิดเผยให้เพื่อนในต่างจังหวัดทราบบ้าง เพื่อนไม่แสดงอาการรังเกียจ ขณะที่บางคนไม่เชื่อ บอกว่า “หน้าอย่างมิ่งรี ไปขายตัว” ส่วนคนที่พักอยู่ใกล้ๆ กันกับเขาแถวย่านประติพัทธ์นั้น หนุ่มเล่าว่าพวกนั้นน่าจะทราบว่าเขาเป็นชายขายบริการ เพราะเขาจะแต่งตัวออกจากห้องพักตอนเย็น คงไม่มีงานอะไรที่แต่งตัวออกไปทำคอนเสิร์ตอย่างนั้น นอกจากนี้ลูกกับป้าที่แม่เขาฝากฝังไว้ก็บอกใครต่อใครไปทั่วว่าหลานทำงานบาร์ หนุ่มเองเขาไม่ค่อย

ใส่ใจเรื่องนี้เท่าไร ที่เขาเป็นห่วงก็แค่ไม่อยากให้ผู้หญิงทราบเท่านั้น เท่าที่สังเกตพบว่าหนุ่มอยู่ในช่วงวัยรุ่นเพราะฉะนั้นคิดและให้ความสำคัญแต่เรื่องผู้หญิงมาก

หนุ่มยังเล่าอีกว่า เพราะลຸກกับบ้านนี้เอง ทำให้ญาติพี่น้องที่จังหวัดเลยทราบกันทั่วว่าเขาไปทำงานบาร์ มาขายบริการทางเพศที่กรุงเทพฯ แม่ของหนุ่มไม่พอใจมากที่ลຸກกับป้าปล่อยให้เขาไปขายบริการ แม่บอกกับเขาว่าไม่ต้องไปคบกับญาติพวกนั้นแล้ว และสั่งห้ามไม่ให้เขามาทำอีกเด็ดขาด ถ้าเป็นโรคอะไรจะไม่ดูแล เรื่องราวของแพร์สะพัดออกไปไม่น้อยในระแวกบ้านและญาติ เช่นเดียวกัน หนุ่มย้ำว่าเขาไม่อาย แต่กับพวกผู้หญิงเขาจะอาย และพยายามแก้ตัวหากมีคนมาถามว่าได้ข่าวว่าไปทำงานอย่างนั้นอย่างนี้ที่กรุงเทพฯ หนุ่มต้องแก้ตัวว่าไม่จริง พุดเล่นๆ

สำหรับการเรียนรู้อาชีพ หนุ่มเล่าว่าส่วนใหญ่เกิดจากตัวเขาเอง ในการออกไปกับแขก เขาเล่าว่าเพื่อนแทบจะไม่มีบทบาทในเรื่องดังกล่าวเลย เขาวางแผนจะเป็นไปเองตามธรรมชาติมากกว่า เป็นไปเองโดยอัตโนมัติ ไม่ต้องมีการสอนอย่างเป็นทางการเป็นเรื่องราว แขกบางคนยังเคยบอกว่า ฝีมือดี ทำเก่ง เหมือนมีประสบการณ์ แขกบางคนชมว่าเขาเล่าโลมเก่ง

หนุ่มเล่าถึงประสบการณ์การมีเพศสัมพันธ์ครั้งแรกกับลูกค้าชาวต่างชาติให้ฟังว่าเขาทั้งทรมานทั้งทุเรศตัวเอง แขกต่างชาติพยายามจะสอดใส่อวัยวะเพศเข้าไปทางทวารหนัก หนุ่มคืนรนต่อสู้กับความเจ็บปวด เขากัดฟันและกรีดร้องอย่างทรมาน เขาบอกให้แขกเอาออก สักพักหลังจากใส่ได้เพียงแค่ครึ่งแขกก็เอาออก หนุ่มบอกว่าแขกคงเสร็จ หลังจากออกไปกับแขกครั้งแรก หนุ่มต้องทนกับอาการเจ็บแสบที่ทวารหนักอย่างมาก แม้ว่าขณะที่มีเพศสัมพันธ์จะใช้สารหล่อลื่นก็ตาม หนุ่มบอกว่าเวลาเขาถ่ายอุจจาระต้องทนเจ็บอยู่หลายวัน แต่ต่อมาเมื่อต้องตกเป็นฝ่ายรับอาการเจ็บจะมีไม่มากเท่าครั้งแรก แต่ความรู้สึกรังเกียจยังคงมีเหมือนเดิม

โดยส่วนใหญ่แล้ว หนุ่มบอกว่าเขามักจะเป็นฝ่ายรับ แต่ไม่ใช่ว่าเขาชอบที่เป็นฝ่ายรับ แต่ไม่สามารถรับกับสภาพการเป็นผู้รุกได้ อวัยวะเพศไม่แข็งตัวจึงไม่สามารถปฏิบัติกิจในฐานะของผู้รุกได้ หนุ่มบอกว่าเนื่องจากเขาไม่ชอบพฤติกรรมทางเพศในลักษณะเช่นนี้เลย

ในเรื่องการปฏิบัติตัวต่อแขก หนุ่มพยายามทำตัวกับแขกให้ดีที่สุด ทั้งในบาร์และเมื่อไปมีเพศสัมพันธ์ โดยจะทำเหมือนมีความสุข ชอบกับพฤติกรรมทางเพศแบบนี้ แต่บางครั้งเขาจะเบื่อ เซ็ง แล้วแสดงอาการออกมา ซึ่งเจ้าของบาร์มักจะตำหนิเขาเรื่องนี้ประจำ แขกที่พาเขาไปไม่ว่าจะประจำหรือค้างคืนจะมีเพศสัมพันธ์กับเขาได้เพียงครั้งเดียวเท่านั้น หลังจากเสร็จแล้วหนุ่มมักจะหาทางกลับที่พัก แขกบางคนจะประวิงเขาไว้ แต่ก็ไม่มีทางที่จะมีเพศสัมพันธ์กับเขาเป็นครั้งที่สอง หนุ่มบอกว่าแค่ครั้งเดียวก็จะอืดอืดแ่อยอยู่แล้วและทุกครั้ง หากคืนไหนที่เขาได้ “ออฟ” กับแขก คืนต่อมา เขามักจะอธิษฐานให้คืนต่อมาเขาไม่มีแขกมา “ออฟ” เขาบอกว่าเขาอยากจะออกไปกับแขกให้น้อยที่สุด เจ็บตัวให้น้อยที่สุด

จุดพลิกผันทำให้ยุติการค้าประเวณี

หลังจากที่ทำงานระยะหนึ่ง จุดพลิกผันสำคัญที่ทำให้หนุ่มตัดสินใจเลิกเป็นชายขายบริการได้มาถึง หนุ่มบอกว่า ความรังเกียจที่สะสมทุกวันๆ เริ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เริ่มแข่งกับชีวิตแบบนี้ ในวันหนึ่งขณะที่ทำงาน หนุ่มคุยกับเพื่อนที่ทำงานขายบริการด้วยกันว่า ตัวเขาเป็นผู้ชาย ไม่ใช่เกย์ไม่ใช่ตุ๊ด แต่ไม่มีใครเชื่อ

“รู้สึกเบื่อๆ วันหนึ่งผมมาทำงาน สองวันก่อนผม “เน่า” ผมเดินมานั่งอย่างแข็งๆ ไม่ค่อยอยากทำงานเท่าไร เพื่อนแซวว่า ขนาดที่สวยๆ อย่างพวกเขาถึงเน่าเลย หน้าตาผมออกจะไม่สวย เขาว่าผมนะ ว่าผมไม่สวยอะไรอย่างนั้น ผมก็บอกผมไม่สวยแต่ผมหล่อ บอกเป็นผู้ชายไม่ใช่ตุ๊ด มันก็เลยถามว่าเป็นเกย์หรือเปล่า ผมบอกว่าเป็นผู้ชาย ไม่ใช่ตุ๊ดไม่ใช่แล้ว ผู้ชายเต็มร้อย มันก็หัวเราะ บอกไอ้ “เม้าท์” แรง เขาบอกไม่เชื่อถ้าเป็นผู้ชายเขาไม่มาทำงานอย่างนี้ ก็เลยออก ผู้ชายทำงานอย่างนี้ไม่ได้หรือ ทำไมจะต้องเป็นตุ๊ด ก็เลยออก น้อยใจ”

นอกจากนี้ หนุ่มยังบอกอีกว่า สาเหตุหนึ่งที่ตัดสินใจออกจากงานนี้เพราะตอนที่ออกไปกับแขกช่วงแรกๆ หนุ่มไม่มีความรู้เกี่ยวกับการมีเพศสัมพันธ์อย่างปลอดภัย การใช้ถุงยางอนามัย เพราะฉะนั้น ช่วงแรกที่ออกไปกับแขก หนุ่มจึงไม่ได้ใส่ถุงยางอนามัย แขกบางคนก็ไม่ใส่ บางครั้งช่วงที่มีเพศสัมพันธ์ ถุงยางอนามัยแตก แต่เขาต้องมีเพศสัมพันธ์ไปจนกว่าแขกจะเสร็จ ภายหลังเขามาทราบจากเพื่อนที่ทำงานด้วยกันและจากคำแนะนำของเจ้าของบาร์ว่าเวลาออกไปกับแขกต้องเอา “อุปกรณ์” หรือ “เครื่องมือ” ออกไปด้วย แต่บางครั้งแม้ว่าจะนำถุงยางอนามัยไป แต่เขาก็ลืมใส่

เมื่อทำงานมาสักระยะ หนุ่มสังเกตเห็นมีเม็ดตุ่มขึ้นตามแขน ตามขา เขาเริ่มตื่นตระหนกกับโรคเอดส์ เริ่มระแวงว่าเป็นเอดส์หรือเปล่า เวลาเป็นเม็ดเป็นตุ่มมักจะวิตก เมื่อหนุ่มพบกับผู้วิจัยในตอนแรก หนุ่มยังถามถึงอาการของโรคเอดส์ว่าเป็นอย่างไร ผู้วิจัยสังเกตเห็นอาการหวั่นวิตกของเขาอย่างเห็นได้ชัด

นอกจากนี้ หนุ่มบอกว่ารู้สึกเบื่อๆ แข็งๆ ก่อนที่จะไปทำงานในวันจันทร์ ซึ่งเป็นวันสุดท้ายในการเป็นเด็กบาร์ หนุ่มมีเงินเหลืออยู่ 200 บาทเท่านั้น หนุ่มเล่าว่า ก่อนมาทำงานเขายกมือขึ้นประนม อธิษฐานขอให้ได้แขกด้วยเถอะ เขาตั้งคำมั่นว่าถ้าได้เงินคราวนี้จะกลับบ้านแล้ว เพื่อไม่เอาแล้ว ถ้าผิดคำขอให้ไม่เจริญ ปรากฏว่าคืนนั้นหนุ่มได้แขกแม้ว่าวันนั้นจะเป็นวันจันทร์ที่ไม่มีแขกเท่าไร ขณะที่เสาร์-อาทิตย์เขากลับเน่า ทำให้เขาตัดสินใจแน่นอนว่าจะเลิกชีวิตเด็กบาร์ หนุ่มยังบอกอีกว่าถ้ากลับบ้านคราวนี้อาจจะไปบวชสักพักทำให้สงบ แต่คงต้องรอให้อายุครบ 21 ปีเสียก่อน เขาวางแผนจะเลี้ยงเป็ด-เลี้ยงไก่ที่บ้านจังหวัดเลย ทำแค่เล็กๆ ไม่ต้องใหญ่โตอะไรมาก

หนุ่มพูดถึงประสบการณ์ในฐานะชายขายบริการของเขาว่า เป็นประสบการณ์ที่ไม่อยากจดจำ ไม่อยากคิดว่าเคยผ่านงานตรงนี้มา ไม่อยากให้ใครขุดคุ้ยเรื่องราวเหล่านี้เพราะเป็น

เรื่องที่น่าอายหากคนอื่นทราบว่าจะเคยไปขายตัว และย่ำว่างานที่ทำจะไม่ทำให้เขาเปลี่ยนแปลงไป บางครั้งเขาอยากใช้ชีวิตที่ผ่านมาเป็นเพียงแต่ความฝัน...ที่ไม่มีวันเป็นจริง

บรรณานุกรมชั่วคราว

หนังสือภาษาไทย

กรรณชฎา พูนพนิช และ สังคิต พิริยะรังสรรค์, บรรณาธิการ. เศรษฐกิจการเมืองสำหรับนักสหภาพแรงงาน. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิ ฟรีดริช เอแบรท, 2534.

กุสุมา รัชชมณี, บรรณาธิการ. วัฒนธรรมเมือง. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2537.

เกษมสันต์ วิลาวรรณ. การบริหารแรงงานสัมพันธ์. กรุงเทพมหานคร : ธรรมสาร, 2538.

เกษมสันต์ วิลาวรรณ. กฎหมายแรงงานสำหรับนักบริหาร. กรุงเทพมหานคร : ธรรมสาร, 2537.

เกษมสันต์ วิลาวรรณ. กฎหมายแรงงานสัมพันธ์ (พระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518). กรุงเทพมหานคร : นิติบรรณการ, 2538.

จรรยา เศรษฐบุตร และสุภาณี เวชพงศา, บรรณาธิการ. NICs : เขตปลอดโสเภณี? พิมพ์ครั้งที่ 2. นครปฐม : สถาบันประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2537.

จำนงค์ สมประสงค์. การแรงงานสัมพันธ์ : หลักและวิธีปฏิบัติ. กรุงเทพมหานคร : บพิธการพิมพ์, 2521.

จุลลดา ภัคดีภูมินทร์ (นามแฝง). เจ้านาย. กรุงเทพมหานคร : นิยมวิทยา, 2533.

ชาญวิทย์ เกษตรศิริ. ประวัติศาสตร์การเมืองไทย. กรุงเทพมหานคร : สามัคคีสาร (ดอกหญ้า), 2538.

ชิตชนก เชิงเซาว์. วิธีวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 3. ปัตตานี : มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี, 2539.

- เชิดศักดิ์ โฆวาสินธ์. การวิจัยพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 2.
กรุงเทพมหานคร : O.S. Printing House, 2527.
- ทิพากรวงศ์, เจ้าพระยา. พระราชพงศาวดารกรุงรัตนโกสินทร์ รัชกาลที่ 3 (พ.ศ. 2367-2394). ฉบับพิมพ์แจกในงานพระราชทานเพลิงศพท่านผู้หญิงวงศานุประพัทธ์ (ตาด สนิทวงศ์ ณ อยุธยา). พระนคร : ไสภณพิพรรฒนาการ, 2481.
- ทวีศักดิ์ ญาณประทีป. พจนานุกรม ฉบับเฉลิมพระเกียรติ พ.ศ. 2530. พิมพ์ครั้งที่ 11.
กรุงเทพมหานคร : วัฒนาพานิช, 2534.
- เทียนชัย วงศ์ชัยสุวรรณ. Global Vision สู่กระแสกระบวนทัศน์ใหม่. กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ดี, 2539.
- ธนู แก้วโอภาส. ประวัติศาสตร์โลกสามสมัย, กรุงเทพมหานคร : ชูศักดิ์, 2532.
- ธนวดี ท่าจีน และ เพ็ญศิริ ตระกูลสังจาวัตร์, บรรณาธิการ. ปัญหาการค้างคองและยุทธศาสตร์การแก้ปัญหา. กรุงเทพมหานคร : พิสิษฐ์เซ็นเตอร์การพิมพ์, 2537.
- นันทนา กปิลกาญจน์. ประวัติศาสตร์และอารยธรรมโลก. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : โอ.เอส. พรินติ้ง เฮ้าส์, 2538.
- นิคม จันทรวิฑูร. การพนักงานสัมพันธ์. เอกสารการสอนชุดวิชาการพนักงานสัมพันธ์ (หน่วยที่ 1). นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2530.
- ประกอบ ศรีวิจนะ และ ดวงพร คำณูณวัฒน์. ผู้ขายขายตัว. กรุงเทพมหานคร : สหธรรมมิก, 2539.
- ประคนธ์ พันธุ์วิชาติกุล. คำอธิบายพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : ประยูรวงศ์, 2532.

- ประภาวดี ประจักษ์ศุภานิติ. การพนักงานสัมพันธ์. เอกสารการสอนชุดวิชาการพนักงานสัมพันธ์ (หน่วยที่ 10). นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2530.
- ผาสุก พงษ์ไพจิตร และคณะ. เศรษฐกิจนอกกฎหมายและนโยบายสาธารณะในประเทศไทย. เอกสารประกอบการประชุมรายงานผลการวิจัย วันที่ 2-3 ธันวาคม 2539. มปท. : มปส., 2539.
- ไพบูลย์ แสนภักดี และคณะ. คู่มือการปฏิบัติตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2478 และพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ. 2509. กรุงเทพมหานคร : บริษัทการพิมพ์, 2537.
- มหิตล, มหาวิทยาลัย. ร่วมแรงแบ่งบันรัก : สภาพและข้อเท็จจริงแห่งปัญหาโสเภณีและเอดส์ นคร : สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2537.
- ยศ สันตสมบัติ. แม่หญิงสีขาวดำ : ชุมชนและการค้าประเวณีในสังคมไทย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ตุลา, 2535.
- ราชบัณฑิตสถาน. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตสถาน พ.ศ. 2525. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : อักษรเจริญทัศน์, 2531.
- รุ่งโรจน์ รื่นเรืองวงศ์. กฎหมายคุ้มครองแรงงาน ฉบับใช้งาน. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เดือนตุลา, 2539.
- เล่าชวนหัว (นามแฝง). ขันที : สิ่งชั่วร้ายทางมนุษยศาสตร์. พงศ์เทพ มนุพิพัฒน์พงศ์, บรรณาธิการ. กรุงเทพมหานคร : เคล็ดไทย, 2534.
- วิจิตรา (พุ่มลัดดา) วิเชียรชม. กฎหมายเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540.
- วิจิตรา (พุ่มลัดดา) วิเชียรชม. กฎหมายแรงงานสำหรับผู้บริหาร. กรุงเทพมหานคร : บีเจเพลต โปรเซสเซอร์, 2539.

- ศุภีมาน (นฤมล) วงศ์สุภาพ. นางงามตุ้กระจก : การศึกษากระบวนการกลายเป็นหมอนวดไทย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : ศยาม, 2537.
- สังคีต พิริยะรังสรรค์. การพัฒนาระบบแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบการ. กรุงเทพมหานคร : พี.เพรส., 2540.
- สิงหนาท อูสาโท และ พรรณิภา ต่วนโสภณ. ความรู้เรื่องเกย์สำหรับคนที่ไม่ใช่เกย์. กรุงเทพมหานคร : แสงรุ่งการพิมพ์, 2526.
- สุนีย์ มัลลิกะมาลย์. ปัญหาโสเภณี : การแสวงหามาตรการทางกฎหมายและมาตรการอื่นๆ ที่เหมาะสมในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526.
- สุพัตรา สุภาพ. ปัญหาสังคม. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2535.
- สุพัตรา สุภาพ. ปัญหาโสเภณี. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2521.
- สุภางค์ จันทวานิช. การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- สุภางค์ จันทวานิช. วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- สุวิทย์ รุ่งวิสัย. วิชาปัญหาสังคม. ภาคสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2523.
- อนุสรณ์ บุญชิต และ ถิรพันธ์ อนวัชศิริวงศ์. เอดส์ : สดุดีทางรักของเกย์. กรุงเทพมหานคร : เจริญผล, 2529.
- อุดมศิลป์ ศรีแสงนาม. "Sexual Deviation," ใน คู่มือจิตเวชศาสตร์. หน้า 266-267. สมภพ เรื่องตระกูล, บรรณาธิการ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : ภาพพิมพ์, 2528.

หนังสือภาษาอังกฤษ

Allgeir, E.R. and Allgeir, A.R. Sexual Interactions. Third Edition. Massachusetts : D.C. Health and Company, 1991.

Benjamin, Harry. Prostitution and Morality. New York : Julian Press, 1980.

Blaikie, Norman. Approaches to Social Enquiry. Oxford : BPC Wheatons, 1993.

Cayne, Bernard S. The New Webster's Dictionary of The English Language, 1991 Edition, New York : Lexicon Publication, Inc, 1991.

Creswell, John W. Research Design. California : SAGE, 1994.

Davis, Nanette J., edited. Prostitution. Connecticut : Greenwood Press, 1993.

DeLora, Joann S., Warren, Carol A.B., and Carol Rinkleid Ellison. Understanding Sexual Interacton, Second Edition. Boston : Houghton Mifflin Company, 1981.

Denzin, Norman K. The Research Act. Second Printing. Illinois : Aldine Publishing, 1970.

Greenberg, David F. The Construction of Homosexuality. Chicago : The University of Chicago Press, 1988.

Jackson, Peter A. Dear Uncle Go : Male Homosexuality in Thailand. California : Bua Luang Books, 1995.

Kinsey, A.C., Pomeroy W.B., and Martin, C. E. Sexual Behavior in the Human Male. Fourteenth Printing. Philadelphia : W.B. Saunders Company, 1968.

Levine, Martin P. Gay Men : The Sociology of Male Homosexuality. New York : Harpes & Row, Publishers, 1979.

- Manniche, Lise. Sexual Life in Ancient Egypt. London : KPI Ltd., 1987.
- Marshall, Catherine. and Rossman, Gretchen B. Designing Qualitative Research. California : SAGE, 1994.
- Mass, Lawrence D. Homosexuality as Behaviour and Identity. New York : Harrington Park Press, 1990.
- Northcraft, Gregory B. and Neale, Margaret A. Organizational Behavior. Second Edition. Texas : The Dryden Press, 1994.
- Robbins, Stephen P. Organizational Behavior. Sixth Edition. New Jersey : Prentice-Hall International, 1993.
- Rousseau, Denise M. Psychological Contracts in Organizations : Understanding Written and Unwritten Agreements. California : SAGE, 1995.
- Silverman, David. Qualitative Research. London : SAGE, 1997.
- Spradley, J. P. The Ethnographic Interview. New York : Holt, Rinehart and Winston, 1979.
- Steward, Samuel M. Understanding the Male Hustler. New York : Harrington Park Press, 1991.
- West, Donald J. Male Prostitution. New York : Haworth Press, 1992.

Magazines

- Choong Tet Sieu. "Revolution by Stages." Asiaweek 24 (August 7, 1998) : 38-43.

Sherry, Andrew., Lee, Matthew., and Vatikiotis, Micheal. "Sex Trade : For Lust or Money." Far Eastern Economic Review (December 14, 1995) : 22-28.

บทความ

กิตติศักดิ์ ปกติ. "เกย์กับกฎหมาย." นิติศาสตร์สาร 13 (กุมภาพันธ์ 2526) : 97-149.

กัญชา (นามแฝง). "เผยชีวิตผู้ชายขายตัว." วาไรตี้ 2 (ธันวาคม 2536) : 204-207.

"กำจัดเกย์ไลน์ ตัดไฟแต่ต้นลม." ไทยรัฐ (16 ตุลาคม 2538) : 1.

ชนิษฐา วรศิริ. เปิดใจเจ้าของ "เมืองดอกไม้" สวรรค์ของชาวเกย์หรือนรกของชาวบ้าน?
อาทิตย์ 17 (22-28 กรกฎาคม 2537) : 34-39.

คูปคุณ สุคนธ์จันทร์. "พทยาเขตปลอดภัย แต่ไม่ปลอดภัยโสเภณีหญิง-ไทย." ประชาชาติธุรกิจ
(5-8 กันยายน 2536) : 51.

"จากเมืองดอกไม้ถึงเกย์ไลน์ สมรภูมิ "ชายบึ้งชาย" ระบาดกระฉอก "ก้นบึ้ง" ถึงหน้าปัด
วิทยุ." ดอกเบี๋ยการเมือง 5 (29 ตุลาคม-4 พฤศจิกายน 2538) : 21-22.

ชุติมา นุ่มมัน. "ผ่าขบวนการโสเภณีไทย "สีลม" แหล่งเปลื้องกาม "โรคจิต" นานาชาติ."
มติชน (8 มีนาคม 2540) : 4.

ชะนวนทอง ธนสุกาญจน์ พงษ์พันธ์ อันตริกานนท์ และ วัชร นาราพานิช. "โครงการสุข
ศึกษาเรื่องการใช้ถุงยางอนามัยเพื่อป้องกันโรคเอดส์ในชายขายบริการของบาร์เกย์
ในกรุงเทพมหานคร." วารสารสาธารณสุขศาสตร์ 19 (พฤษภาคม 2532) :
8-18.

ชาติรี ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา และ ชมภูณูช ถาวรกิจ. "บาร์เกย์ : จุดต่างความฝันบนทางแยก
ชีวิต." สยามโพสต์. (25 เมษายน 2540) : 25.

ทศวรรษ รัตนวิมล. “ปกเปลือกชาย ผู้พลีกายให้เกย์.” กรุงเทพ 30 4 (กันยายน 2532) : 28-46.

“ไทยใต้เงาไอเอ็มเอฟ ยุคทองของ แด่ว ต๋วย ตืด.” ไทยรัฐ (9 มิถุนายน 2541) : 5.

นายปากกา (นามแฝง). “เช็กซีวีปริต โรคจิตระบาด.” Esquire 3(มีนาคม 2540) : 52-59.

“ผอ.อสมท. เต็ม ค्लीนเกย์เข้าเวลาชายกาม.” ไทยรัฐ (13 ตุลาคม 2538) : 1.

“พฤติกรรมสุขภาพของโสเภณีชาย.” คู่สร้าง-คู่สม 16 ปีภษหลัง (กรกฎาคม 2538) : 17-21.

มหาดไทย, กระทรวง กรมแรงงาน. “นิยามศัพท์แรงงาน.” วารสารแรงงานสัมพันธ์. 17(กรกฎาคม 2518) : 37.

มิถุนา. 96 (เมษายน 2540) : 24.

วันชัย ดัน. “อภิมหาเกย์.” สารคดี 9 (สิงหาคม 2536) : 52.

“เยาวชนไทยเสี่ยงภัยโรคเอดส์เพิ่มขึ้น.” สถานการณ์ 2 (6 กุมภาพันธ์ 2535) : 16.

“เศรษฐกิจใต้ดิน : ถ้าละเลย...จะลุกลาม.” กระแสรศน 2 (20 มิถุนายน 2539) : 1-4.

“เศรษฐกิจนอกกฎหมายเฟื่องฟู เงิน ‘หวย-บ่อน-โสเภณี-ยาเสพติด’ ทะยานสู่ออด 2.1 ล้าน ล้านบาท.” มติชนสุดสัปดาห์ 16 (30 กรกฎาคม 2539) : 16.

สมดี หงส์ไพศาลวิวัฒน์ และบัวรัตน์ ศรีนิล. “แบบแผนการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมการบริโภคของเกย์ควีนในกรุงเทพมหานคร.” วารสารบริหารธุรกิจ 11 (ตุลาคม-ธันวาคม 2530) : 55-56

สมศรี สุกุมลนันท์. “โสเภณีชาย.” สยามรัฐสัปดาห์วิจารณ์ 37 (6-12 มกราคม 2534) : 61.

สุดใจ เพียรสุดใจ. “แหวกม่านราตรี เล็ดคลับ ตามไปคู่มุหึงถึงเที่ยวผู้ชาย.” กรุงเทพ 30
4 (มีนาคม 2533) : 92-104.

เอกสารอื่น ๆ

กิตติ เสรีบุตร, พลตำรวจตรี. รัฐกับการควบคุมการค้าประเวณี. เอกสารการวิจัยส่วนบุคคล
ในลักษณะวิชาสังคมจิตวิทยา วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักรไทย ประจำปีการ
ศึกษา 2516-2517. (อัครสำเน)

กิตติคุณ อางคาสัย. “โสเภณีเด็กชาย : ศึกษาเฉพาะกรณีเด็กเร่ร่อนชายบริการทางเพศ,”
วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,
2540.

จารุวรรณ ชิดโชติ. “ความพึงพอใจในงาน : ศึกษากรณีพนักงานระดับล่างในโรงงานอุตสาหกรรม.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์, 2540.

เฉลิมพล สัตถาภรณ์. “ปัญหาโสเภณีในประเทศไทย.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะ
รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2508.

ทวีคุณ มัลยาภรณ์. “การศึกษาการขายบริการทางเพศของเด็กและเยาวชนชายเร่ร่อน :
ศึกษาเฉพาะกรณีสีลมและพัทยา.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
(พัฒนาสังคม) สถาบันพัฒนบริหารศาสตร์, 2537.

ธีระ วีรธรรมสาริต. “ความผูกพันต่อองค์การ (Organizational Commitment) ศึกษาเฉพาะ
กรณีผู้บริหารระดับหัวหน้าแผนก/เทียบเท่าของเครือซิเมนต์ไทย.” สารนิพนธ์
มหาบัณฑิตคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532.

นงลักษณ์ เอมประดิษฐ์. รายงานวิจัยเสริมหลักสูตร เรื่องปัญหาการมโรคของกระเทย
กรุงเทพมหานคร : หน่วยวิจัย คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัย-
ธรรมศาสตร์, 2527.

- บงกชมาศ เอกเอี่ยม. “เกย์ : กระบวนการพัฒนาและสร้างเอกลักษณ์รักร่วมเพศ.”
วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัย-
ธรรมศาสตร์, 2532.
- ประไพพร สิงหเดช. “การศึกษาคุณลักษณะบุคลากรที่มีต่อคุณภาพชีวิตในการทำงานและ
พฤติกรรมความเป็นสมาชิกที่ดีขององค์กร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะศิลป-
ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.
- ราชกิจจานุเบกษา ฉบับพิเศษ เล่ม 92 (26 กุมภาพันธ์ 2518) : 3.
- สิริชัย วงศ์สาริตศาสตร์. “ความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสารและรูปแบบการ
สื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะนิเทศศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- อริน พินิจมารักษ์. “การใช้เรื่องรักร่วมเพศในนวนิยายไทย พ.ศ. 2516 - พ.ศ. 2525.”
วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
- อนันต์ นาวิไล. “กระบวนการการกลายเป็นผู้ชายชายตัว : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ชายชายตัว
ให้เกย์ในเขตกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตคณะโบราณคดี
มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2537.

ประวัติการศึกษา

ชื่อ	นายประวิทย์ พัดลม
วัน/เดือน/ปีเกิด	20 เมษายน 2513
วุฒิการศึกษา	ศิลปศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา
ทุนการวิจัย	สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ